



受講
無料

2日間の講座で展示会を効果的な販路開拓の場に！

受注につなげる「展示・営業手法」講座

展示会に出展する際、どのように見込客の確保から受注までつなげるかという営業方法で悩んでいませんか？また、自社製品・技術の魅力を最大限発揮するための出展ブースの設営方法で悩んでいませんか？ 当講座では、展示会の出展効果を高めるために、「展示会の効果的な展示方法」「展示会の事前・事後の営業方法」について、事例を交えてわかりやすく講義いたします。また、展示手法について、実際の展示会を見学し、事例研究による実践的な知識習得を目指します。


今後、展示会でより多くの商談を実現し受注につなげたい中小企業の方のご参加をお待ちしております。

受講料	無料	定員	30名
日程	平成23年10月6日(木) 13時～17時		
場所	東京都立産業貿易センター 浜松町館 2階展示室 港区海岸1-7-8		
1. 展示会で自社製品を魅せる3つの大事なこと 13時00分～15時00分(10分程度質疑応答)			
 講座ポイント 「展示会という限られた時間の中、自社ブースにどうしたら来場者を引き込めるか？」 「自慢の商品をどのように知ってもらおうか？」 「得意な技術はどのようにしたら伝わるか？」 それにはちょっとした「コツ」がいます。効果的に展示で伝えるための「視線」「トーン」「体験」の3つのポイントを、実際のブースを利用して、事例を交えた講義をいたします。	講師：笠原 勉 氏 ・株式会社ビットマイスター 代表取締役 ・技術表現研究所 所長 ・国立科学博物館認定サイエンスコミュニケーター ・経済産業省後援ドリームゲートアドバイザー ・研究機関向けに学術的なソフトウェア開発と研究発表用のデモンストレーション展示物の製作サービスを提供。 ・技術表現研究所にて技術をわかり易くかつ魅力的に伝える手法の研究中。 ・モノづくり系中小企業に対して、自社技術のプレゼンテーションアドバイスをを行う。		
2. 展示会で新規顧客獲得につなげる営業手法とは？ 15時15分～17時00分(10分程度質疑応答)			
 講座ポイント 展示会の効果を最大化して、受注につなげる営業手法について、下記2つの視点で講義いたします。 ① 営業面からみる展示会出展のステップと留意点 ② 成果につながる展示会営業のあり方 ・展示会前のビフォー営業 ・当日集客と説明対応 ・展示会後のアフター営業	講師：菅原 邦昭 氏 ・SKコンサルティング事務所 代表社員 ・特定非営利活動法人パブリック・マーケット推進機構ネットワーク東京 副理事長 ・中小企業診断士、ITコーディネータ 創業、経営革新コーディネータ ・中央職業能力開発協会「審議委員」、地方公共団体「指定管理者選定委員会委員」などを歴任。中小企業に留まらず、社会福祉法人や外郭団体などに対する経営全般のコンサルティング活動に従事し、事業計画の作成支援、経営革新計画認定取得支援、新規営業・新規事業開拓支援などを行う。		

日程	平成 23 年 10 月 27 日 (木) 10 時 00 分～16 時 30 分
場所	東京ファッションタウンビル 研修室 902 東京都江東区有明 3-6-11

3. あなたは見られている！？ 来場者目線で考える展示会

10 時 00 分～16 時 30 分 (休憩はお昼 60 分の他、適宜はさみます)

 <h4>講座ポイント</h4> <p>「産業交流展 2011」を来場者目線で見学していただきます。その体験をもちより、来場者が「よい印象」を持つ展示とは何か？参加者の皆さんで考えていきます。講義とは違った気づきを得るためのワークショップ形式の講座です。</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 展示会見学のポイント説明 ② 産業交流展のブース見学 ③ グループ討議と発表 	<h4>講師：笠原 勉 氏</h4> <ul style="list-style-type: none"> ・株式会社ビットマイスター 代表取締役 ・技術表現研究所 所長 ・国立科学博物館認定サイエンスコミュニケーター ・経済産業省後援ドリームゲートアドバイザー ・研究機関向けに学術的なソフトウェア開発と研究発表用のデモンストレーション展示物の製作サービスを提供。 ・技術表現研究所にて技術をわかり易くかつ魅力的に伝える手法の研究中。 ・モノづくり系中小企業に対して、自社技術のプレゼンテーションアドバイスを行う。
--	---

【申込方法】

申込方法	<p>(1) お申し込み</p> <p>① 下記受講申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお送りください。 ※メールの場合は、下記情報を記載の上、kikaku@tokyo-kosha.or.jp までお申込みください。</p> <p>② 公社ホームページ（「アスプラザ」で検索）からもお申し込みができます。</p> <p>● URL: http://www.tokyo-kosha.or.jp/ ⇒ 「研修・セミナー・講習会のお知らせ」</p> <p>(2) お申し込み受付後、メールもしくは郵送にて開催 1 週間前後に「受講票」をお送りします。</p>
お申し込みについて	<p>【対象】 中小企業の経営・管理者、実務担当者。 ※講師と同業、コンサルタントの方はご遠慮ください。</p> <p>【受付】 先着順となります。満席の場合は、お申し込み完了後でも、お断りさせていただくことがございますので、あらかじめ、ご了承ください。</p> <p>【受講料】 無料</p> <p>【その他】 内容等については、やむを得ない事情により変更させていただく場合があります。</p>
申込締切	平成 23 年 10 月 3 日 (月)

受 講 申 込 書

平成 年 月 日

研修名	受注につなげる「展示・営業手法」講座		
会社名 ※必須		ふりがな 参加者名	
所在地 ※必須	〒	TEL ※必須	
		E-mail ※必須	
業 種	製造業 ・ 卸売業 ・ サービス業 ・ 小売業 ・ その他 ()	主な取扱 製品	

●申込者情報のお取り扱いについて

【利用目的】 1.当該事業の事務連絡や運営管理・統計分析のために利用いたします。2.経営支援・技術支援等の各種事業案内やアンケート調査等を行う場合があります。

【第三者への提供】 原則として行いませんが、以下により行政機関へ提供する場合があります。

1.当公社からの行政機関への事業報告 2.行政機関からの各種事業案内、アンケート調査依頼等 3.氏名、連絡先等、当該事業申込書記載の内容 4.電子データ、プリントアウトした用紙

※上記【利用目的】【第三者への提供】2を希望されない方は、当該事務担当者までご連絡ください。

※個人情報、「個人情報の保護に関する要綱」に基づき管理しております。当要綱は、公社ホームページより閲覧及びダウンロードすることができます。

(<http://www.tokyo-kosha.or.jp/>)

FAX

03-3251-7796

主催 (公財) 東京都中小企業振興公社 企画課 あて