

「お客様の足をとめる！ 展示会ブースの作り方と 自社の魅力の伝え方」

H28
7/14
Thu

- 日時** 平成28年7月14日(木)
午後2時00分～4時30分 (質疑応答含)
- 場所** 城東地域中小企業振興センター 2階
(東京都葛飾区青戸7-2-5)
- 参加費** 無料 **募集人員** 50名
- 対象者** 都内に事業所を有する企業様
- 申込方法** web または FAX でお申し込みください
(受付後、受講票を送付いたします)

展示会での出展効果を最大限にするためのブース作りや、自社製品や技術の魅力を伝える方法を学んで、実施していただくためのセミナーです。

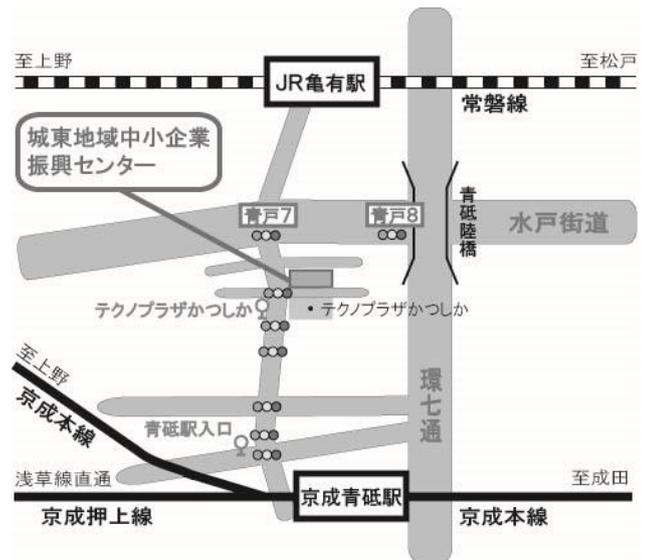
■ ■ 主な内容 ■ ■

- 事例から見る「もったいないブース」とは
- 新規顧客の足を止めるブースづくり
- ブースを支える「接客の力」
- 出展計画を作ろう

講師：田中聡子 氏
株式会社 ミセラボ 代表取締役
中小企業診断士／一級販売士



大手老舗百貨店にて17年間、販売・バイヤー・ブランディング・商品開発などを経験後、中小企業診断士として独立。小売店等を対象に販売力・接客力強化の支援や研修を行う。店づくりの視点を活かした「新規顧客の足を止める」ブースづくり研修も多数実施している。



※お越しの際は、公共交通機関をご利用ください。

web 申込 → <http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1605/0004.html>
FAX 申込 (以下に記入し FAX) → **03-5680-0710**

参加申込書 (切り取らずにこのまま FAX で送信してください) 送信日：平成 年 月 日

企業名		会社 会員番号
住所	〒	
参加者氏名		電話
e-mail		FAX

※参加者情報の取り扱い：当公社において個人情報「個人情報の保護に関する要綱」に基づき管理しています。当要綱は公社ホームページ (<http://www.tokyo-kosha.or.jp>) で閲覧およびダウンロードができますので、あわせてご参照ください。