

～経営の継続と持続的発展のために～

販路開拓に繋がよう！

展示会出展成果最大化セミナー

経営上の大きな課題である販路開拓には、さまざまな手法があります。

今回は販路開拓のひとつとして、「展示会」出展に関わるスキルを学びます。

出展前の事前準備から、開催当日の来場者対応、商談、アフターフォローに至るまでお客様の心をとらえて、最大限の成果を上げるには？

展示会への出展未経験者の方、過去に出展したが思うような成果に繋がらなかった事業者様へ、展示会専門コンサルタントが明快に解説いたします。



平成31年 **2月4日(月)** 19時00分～21時00分

場 所 ▶ 船橋商工会議所 5階 501号室

定 員 ▶ **30名**

内 容 ▶ セミナー

(1) 「販路開拓に繋がよう！展示会出展成果最大化セミナー」

19時00分～20時30分

講 師：展示会研究所 代表 **辻井 勝** 氏

(2) 個別相談会

(セミナー終了後 21時00分まで)

～講師の紹介～

展示会研究所 代表 **辻井 勝** 氏

「日本初の展示会コンサルティング」として、展示会を現象学的に分析・再構築した、総合的な展示会マーケティングによる出展サポートを提供している。

展示会専門月刊誌「MICE Japan」に2007年より現在まで誌上ゼミを連載中。

他、業界紙、専門紙誌への掲載・寄稿多数。全国各地で展示会出展成果最大化についての出張講義・講演活動を行っている。

イベント学会会員 (展示会研究会座長)
メルロ=ボンティサークル会員
日本コミュニケーション学会会員
臨床実践の現象学会会員



お問い合わせ ▶ 船橋商工会議所 経営発達支援事業 担当 中島 TEL: 047-435-8211

※平成31年1月28日(月)までに下記申込書に必要事項をご記入いただき、FAX(047-434-9559)によりお申込みください。

切り取らずにそのままFAXしてください

船橋商工会議所 経営発達支援事業 行

〈 2/4(月) 販路開拓に繋がよう！展示会出展成果最大化セミナー 申込書 〉

事業所名		会員 / 非会員	
住 所		T E L	
		F A X	
参加者名		参加者名	
講演会終了後の無料個別相談希望		有 ・ 無	

※ご記入いただいた情報は、船橋商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがございます。