



販路開拓  
につながる



8つのセミナー

『売れる』ための  
『仕組みづくり』を  
支援します！

～ビジネスフェア対策②～

# 成果を出す 展示会の勘所

★営業先でも会社内でも即役立つ、相手の納得を獲得するスキル！

商談をする際、「自分に自信がなくて、つい緊張してしまう」「絶対に今回の商談を成立させよう」と意気込んで、ついかんでしまう」という経験を持つ方は多いのではないのでしょうか。交渉を苦手とする最大の理由は“商談に勝つ＝自分に有利な条件を認めさせる”という勘違いしていることです。本当の意味での“商談に勝つ”とは、お互いの利益が最大になる落とし所を探って合意することであり、その結果として両者が満足し長期的な互惠関係（Win-Win 関係）を構築することなのです。本セミナーでは、社内外に対し自信を持って商談・交渉に臨み成功へと導くノウハウを、お伝えします。展示会や商談会でも必ず役立ちます。是非ご参加ください。

日 時

講座内容

平成30年

10月3日(水)

14:00～16:00

準備

なぜ展示会をやるのか

- ・展示会の目的とターゲティング
- ・単独開催とブース出展
- ・社内における展示会の位置付け(社内体制)

開催計画の立案と事前準備

- ・タイムスケジュールとチェックリスト
- ・役割分担と社内調整
- ・開催のPR・主な準備物
- ・事前確認事項

運営

展示の実際

- ・会場まわりの留意点
- ・目を引く展示・印象に残る展示
- ・場内(ブース)の留意点(導線・商品配置・パネル・説明員…など)
- ・顧客を取り込むために(名刺交換・サンプル・商談…など)

アフターフォロー

展示会後のアフターフォロー

- ・顧客の分類
- ・有望顧客にアプローチ
- ・次につながる反省 等

● 講師紹介 ●

にしむら ひでゆき  
西村 秀幸氏

オフィスにしむら 代表



大学卒業後、大手カー用品フランチャイズチェーン入社。営業・広報課長スーパーバイザー（経営指導員）を歴任し平成10年同社退職。その後「オフィスにしむら」を創業し、ジャーナリストとして時事問題分野の執筆、小規模事業者を中心のコンサルティング活動を展開、現在に至る。独自で研究した有名企業の経営・人材育成・CS戦略のノウハウを、中小企業が導入しやすいように分かりやすく解説した講座内容が好評。また、各分野に造詣が深く、時事的な講演会も高い評価の実績を残す。

牛久市商工会 販路開拓サポート事業