

# 成果を残すための展示会出展セミナー

展示会への出展者、来場者の数がコロナ前に戻りつつあります。販路開拓に向けた展示会出展は、外部に向けた情報発信、今の市場ニーズを知る為のマーケティング、コロナ禍で疎遠になってしまっている優良顧客への連絡のきっかけなど、有効活用が期待できます。

しかし、商品を展示するだけの出展では、成果を残すことは大変難しいのではないのでしょうか？

そこで、展示会出展を予定している事業者向けに、展示会出展で成果を残すためセミナーを企画いたしましたので、是非ご参加下さい。

## 記

1. と き  
令和3年12月22日（水）午後6時から7時
2. ところ  
下諏訪商工会議所 2階 会議室
3. 定 員  
10名
4. 締 切  
令和3年12月21日（火）
5. 参加費  
無料・どなたでもご参加いただけます。
6. 内 容
  - 1) 展示会出展に向けた準備
  - 2) 成果目標の立て方
  - 3) 展示会期間中にやること
  - 4) 展示会終了後にやること
  - 5) 広域専門指導員の支援について  
(説明：広域専門指導員 土屋靖彦)

## 講師紹介

大手メーカーにて勤務後、中小企業での新規顧客開拓を中心とした技術営業に従事。顧客ゼロから顧客開拓によりトップ営業マンになったという実績を持つ。

現在は、経営コンサル  
タントとして、中小製  
造業を中心とした営業戦略支援、技術営業支援などを行っている。

東京商工会議所  
地域連携チーフコーディネーター  
中小企業活力向上事業ディレクター  
江戸川区  
インキュベーションマネージャー  
他 多数



川崎 悟 氏  
(中小企業診断士)

※マスク着用・検温・手指消毒の徹底をお願いします。

参加申込される方は、以下をお知らせ下さい。

①事業者名 ②参加者名 ③連絡先（電話番号） ④出展予定の展示会（あれば）

申込・問合せ：下諏訪商工会議所 中小企業相談所（担当：清水）  
TEL:0266-27-8533 / mail: shimocci@cci.shimosuwa.nagano.jp（代表）

主催：下諏訪商工会議所・中小企業相談所