

# 成約に繋がる商談会活用セミナー

## ～商品の魅力を伝えるポイントとは～

商談会で成功する為には、自社の商品と購買層が共通するお客様を持つ商談相手を見つけ、購入頂くことによる効果を魅力的に伝えることが重要です。

本セミナーでは自信を持って商談に臨むためにバイヤーニーズの把握、商談の準備から商談後までやるべきことを中心に成約率を高める方法をご講演いただきます。

# 2024年6月19日 (水)

## 15:00～17:00

講師

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

たなか さとこ

### 田中 聡子 氏

老舗百貨店にて、販売・バイイング・ブランディング・商品開発などを17年間経験した後に独立。「また来たくなるお店づくり」「ずっと続く事業づくり」をコンセプトにした経営戦略、マーケティング、販売力強化・接客力強化の支援や研修を各地で行っている。



開催方法

オンライン  
(Zoom 配信)

定員

先着 50 名さま

※ 定員となり次第、締切とさせていただきます

定員

法人及び個人事業主さま

※ 業種等は問いません

参加費

無料

### 申し込み方法

- ① 右記二次元コードを読み取るか、URLを直接インターネット上に入力して、セミナーの申し込みを行ってください。
- ② 申し込み完了後30分以内に「セミナー参加に必要なログインURL等」をメールで送信しますので、内容をご確認ください。
- ③ 当日は『Zoom』※をご利用のうえ、セミナー開始5分前までにはログインをお願いします。

※ インターネット環境があればご利用いただけます。



URL : <https://www.sugamo-sk-ennoichi.jp/info/?id=24>

ご入力いただいた情報は、当該セミナーに関する連絡・記録のために使用します。また、申し込みやセミナー参加時に発生する通信料はお客様の負担となりますので、ご了承ください。

お問い合わせ



巣鴨信用金庫 すかも事業創造センター

〒170-8477 東京都豊島区巣鴨 2-10-2

TEL 03-3918-0196 / FAX 03-3918-0197

e-mail : [s-biz@sugamo-sk.jp](mailto:s-biz@sugamo-sk.jp)