

「成果を出す」展示会戦略セミナー

～案件化するアプローチから、フォローアップまで～

展示会や商談会で成功する為には、自社の商品の良さや強みをお客さまへ魅力的に伝えることが重要です。本セミナーでは、商談の準備から商談後にやるべきことなど、効果的なアプローチ方法についてご講演いただきます。

2025年 9月 22日 (月)

15:00～17:00

講師

solveコンサルティング合同会社

みずぐち

けん

水口 健氏



中小企業診断士・行政書士・1級販売士。大手百貨店出身。販路拡大、営業支援を専門分野としている。百貨店勤務時は、外商部門に24年間従事。経験を活かした展示会の活用方法や店舗活動支援、製造業、卸売業などへの営業活動支援を行っており、年間に500件を超える相談を行っている。

開催方法

オンライン開催
(Zoom ウェビナー配信)

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

対象

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どなたでもご利用いただけます。



URL : <https://www.sugamo-sk-ennoichi.jp/info/?id=40>

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さま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 すがも事業創造センター

〒170-8477 東京都豊島区巣鴨 2-10-2

TEL03-3918-0196/FAX03-3918-0197
e-mail: s-biz@sugamo-sk.jp

主催：東京商工会議所 北支部 × 巣鴨信用金庫（すがも事業創造センター）