

展示会・商談会等を活用した新規顧客発掘セミナー

今年もリーディング産業展を始めとして、展示会・商談会・異業種交流会などが都市圏で数多く開催されています。貴社におかれても自社の商品や製品を出展・展示され、新規顧客の発掘・販売拡大に日々努力されておられると思います。

しかし展示会に参加しても全く効果が出ないとか、名刺は集まるけれど商談には至らない、結果が出なくて悩んでみえる企業さんには必見のセミナーです。

今回のセミナーでは、コストの掛からない効果的な商品の見せ方、表示方法などのノウハウについてお話し頂きます。是非この機会にご参加くださいますようご案内申し上げます。

【日 時】 平成26年 **10月3日** (金)
午後1時30分～3時30分

【場 所】 伊勢市産業支援センター 研修室

【定 員】 40名
(※定員になり次第締め切ります)

【内 容】

『これを知っているだけで効果は倍増！
展示会を最大活用して、新規顧客を
発掘する方法について』

【受講料】 無料

【申込方法】 下記申込書にご記入の上、FAX
またはお電話にてお申し込み下さい。

FAX 0596-22-8851

TEL 0596-63-5677

【主 催】 伊勢市産業支援センター

【共 催】 伊勢商工会議所・小俣町商工会

講 師
(株)船井総合研究所
チーフコンサルタント



くすもとたけひさ
楠元 武久 氏

昭和43年鹿児島生まれ。商社を経て船井総合研究所入社。その後船井総研の業務として財団法人大阪科学技術センターの調査員を担当技術を持つ中小製造業の自社商品開発、取引開拓の仕事をする。以後、中小企業振興公社、商工会議所、市役所などの業務を担当する。

展示会・商談会等を活用した新規顧客発掘セミナー申込書 (10/3)

FAX 0596-22-8851

事業所名 _____ 業 種 _____ 電 話 _____

住 所 _____ FAX _____

受 講 者 氏 名	受 講 者 氏 名	受 講 者 氏 名

※ご記入頂いた情報は、伊勢市産業支援センターからの各種連絡・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あります。