

商品の「売れる」秘訣 のバイヤーが教えます!

展示会に役立つ商談力向上セミナー

「他社にも自社と似たような商品があるのに、なぜ他社は売れて自社は売れないのか?」
「自信を持って出せる商品があるが、どうやって売ればいいのか?」
このように感じている事業者の方は多いのではないのでしょうか? 今回のセミナーでは、その商品によって最適な価値訴求の手法を学び、その表現・実践の場として展示会・商談会を活用できるよう商談セールス手法の習得までをカリキュラムとして学んでいきます。

また、商品の魅せ方からワークショップにおいて自社商品の具体的な落とし込みまでを実施しますので、販路開拓手法として展示会・商談会への出展にも大いに活用できる内容となっています。

講師

株式会社エイチ・エーエル 中小企業診断士 菊地 亮太氏

1981年生まれ、東京都出身。早稲田大学第一文学部卒業。大手流通小売業を経て、2011年に独立。現場での経験と心理学を活用して、売れる仕組みを構築する経営革新コンサルティングを実施。経営理念や事業コンセプトを明確にし、それをお客様に伝えるためのマーケティング活動や、社内に浸透させる組織力向上の取り組みを中心とした経営支援を行っている。現場に入り込み、平易な言葉で語る支援スタイルが好評。支援ノウハウを凝縮した研修も人気となっている。著書に、『人の心を動かして10倍業績を上げる法』がある。essential代表/経営革新プロデューサー 経営革新等認定支援機関、中小企業診断士

カリキュラム | curriculum

- 01 「魅せる」商品とは?**
 - 売れる商品に必要な3つの力
 - 価格戦略の留意点
 - 商品企画の7視点
- 02 商品のファンの育て方**
 - 消費のキーワードの変化
 - マーケティングの変化
 - 自社のブランドを高める
- 03 需要動向をとらえる**
 - 市場動向調査はなぜするのか
 - 消費者のニーズをとらえる
 - マーケティング戦略への活かし方
- 04 商談準備・商談中・商談後に必要な対応とは**
 - 商談のポイント
 - セールスポイント・セールストークの考え方
 - 商談の流れを組み立てる
- 05 ワークショップ**
 - 商品の特徴は?
 - ターゲット顧客を決めよう
 - 項目ごとの工夫と改善点の洗い出し

令和6年

7月18日 木 14:00
17:00

会場

山形商工会議所 5階大ホール

※車でお越しの際は市役所駐車場またはJA駐車場(会館北隣)をご利用下さい。駐車補助券をお渡しいたします。

会場

先着30名

参加費
無料

※定員になり次第締め切ります。
※定員超過の場合のみご連絡を
差しあげます。

ご参加いただける方

小規模事業者の方

商業、サービス業(娯楽業、宿泊業を除く) → 従業員数5名以下
製造業、建設業、その他業種 → 従業員数20名以下

(従業員数は役員、個人事業主本人、非正規社員(※)は除く。
※労働時間によっては含まれる場合もあります。)

- ①これまで展示会・商談会に出展したことがない事業者
- ②展示会等に出展したことはあるものの、商品のブラッシュアップにより販売数・成約数を上げたい事業者

問合せ
申込先

下記申込書にご記入の上、FAXまたはお電話にて山形商工会議所 経営支援課へお申し込みください。

TEL.023-622-4666 FAX.023-622-4668

参加申込書

事業所名			
住所	TEL		
	FAX		
業種	従業員数 (正規社員のみ)		
受講者名	展示・商談会出展実績 (必ずご記入ください)	あり	なし

※記載いただいた情報は、本セミナーの実施・運営、および商工会議所からの各種連絡・情報提供に利用いたします。

山形商工会議所 経営支援課

〒990-8501 山形市七日町3-1-9

山形商工会議所のLINE@
ぜひ登録ください。

《セミナーなどの情報を随時お届けします。》



山形商工会議所
LINE
公式アカウント
友だち募集中!▶▶