

# 展示会出展勉強会

～展示会出展効果を最大化するためのノウハウ～



中小企業にとって自社の製品・技術・サービスを認知してもらうために展示会出展は有効な手段です。一方「この状況下で本当に出展していいのか」「コロナ禍で顧客フォローが十分にできるのか」「本当に来場者は来るのか」「結果は出せるのか」などの悩みや不安を持っている方も多数いらっしゃいます。このような状況を踏まえ、多数の中小企業の経営をサポートし、展示会出展にかかるアドバイスを実践してきた講師が、展示会有効活用の基本ノウハウ、デジタルツール（ZoomやWeb動画など）の活用など、コロナ禍でも展示会出展効果をしっかり出す方法をわかりやすくお伝えいたします。ぜひご参加ください！！

令和4年1月26日(水) 先着20名  
13:00～14:45 受講料 1,000円/名

- 【対象】 堺市内のものづくり中小企業の経営者等
- 【実施方法】 ZoomによるWebセミナー
- 【主催】 公益財団法人堺市産業振興センター

【申込方法】  
下記の参加申込書に必要事項を記入し、FAXで送信いただくか、下記案内のホームページの申込フォームから申込んでください。改めて、受講料振込用紙及び受講のご案内をお送りしますので、記載の期日までにお振り込みください。  
Web接続案内はセミナーの1週間前を目途にメールにてご案内します。

【申込先】  
(公財)堺市産業振興センター  
〒591-8025 堺市北区長曾根町183-5  
TEL：072-255-6700 / FAX：072-255-1185



## 講師紹介

(株)コスモ経営 代表取締役  
大間 清浩氏  
<http://www.cosmo-m.jp/>  
1962年 佐賀県生まれ  
長崎大学経済学部卒業後、  
大手宝飾メーカーにて5年の  
販売実務に携わる。



1989年より現職。関西を基盤とし活動。現在、中堅・中小のメーカー・卸を中心としたコンサルティング、及び、経営・営業・業務改善等の広い範囲でのセミナー、社員教育を精力的に行う。特に、生産財のマーケティング、営業戦略では現場に根ざした指導・研修との評判がある。  
資格：中小企業診断士

## -----セミナー概要-----

- ～展示会出展効果を最大化するためのノウハウ～  
コロナ禍でも、展示会に出展し、ブース来訪者に自社の価値をしっかりと伝え成果を得るためのノウハウをお伝えします。
- ①展示会を活用した新規顧客開拓、既存先への新分野拡販について
  - ②展示会を活用した「自社の価値=お役立ち」の伝え方
  - ③展示会の前中後のデジタルツール  
(ZoomやWeb動画など)を活用した効果的な顧客向けアプローチ&フォロー
  - ④展示会を活用した全社営業体制の向上策について

『展示会出展勉強会』参加申込書 (公財)堺市産業振興センター行 fax 072-255-1185  
(注意) 記入いただいたメールアドレスにWeb(Zoom)の接続案内を送付しますので間違いの無いようかならず記入ください。

会社名	創業5年未満の場合右横欄に○を記入下さい				
参加者氏名	部署・役職名	住所(連絡先)	TEL	FAX	メールアドレス(必須)

※お申込みに際し、ご提供いただきました個人情報は、当セミナーへのお申込みの確認及び当センターが行うセミナー等事業のご案内に利用させていただく場合があります。