

基礎編と実践編で完全マスター！！ 『展示会・商談会で使える！！ 最適営業術養成セミナー（全 2 回）』

第 1 回「ウリが伝わるキャッチコピーの極意

～ 顧客心理を掴み、商談会・展示会で売り上げを伸ばす ～」（基礎編）

第 2 回「顧客は展示会で見つけなさい

～ 確実に集客・商談を増やす 48 の法則 ～」（実践編）

群馬県商工会連合会では、商談会・展示会での顧客獲得の手法を学ぶ全 2 回シリーズの講座『展示会・商談会で使える！！最適営業術養成セミナー』を下記の通り開催します。

講師には、マーケティング・展示会・商談会支援のカリスマ、弓削徹氏を迎え、売り上げ増や、商談を成功させるためのノウハウを伝授いただきます。結果につながる実践的セミナーですので、この機会にぜひご参加ください。全 2 回参加で最適営業術をマスターできますが、どちらか 1 回での参加も可能です。

第 1 回「ウリが伝わるキャッチコピーの極意

～顧客心理を掴み、商談会・展示会で売り上げを伸ばす～」（基礎編）

あなたの製品・サービスの
魅力を徹底的に磨き上げ！

【開催日時】平成 31 年 2 月 19 日（火）13:30～15:30

【開催場所】群馬県商工会連合会 大研修室(前橋市関根町 3-8-1)

【参加費】無料

【定員】30名（定員に達し次第締切）



第 2 回「顧客は展示会で見つけなさい

～確実に集客・商談を増やす 48 の法則～」（実践編）

展示会・商談会を活用する
48 法則・ノウハウを伝授！

【開催日時】平成 31 年 2 月 26 日（火）13:30～15:30

【開催場所】群馬県商工会連合会 大研修室(前橋市関根町 3-8-1)

【参加費】無料

【定員】30名（定員に達し次第締切）



●参加者特典：セミナー参加者の皆様には、参加特典として3月上旬に開催する弓削徹先生による無料個別相談会にご参加できます。

【講師紹介】弓削 徹 (ゆげ・とおる) マーケティングコンサルタント
株式会社エスト・コミュニケーション代表取締役。

東京・浅草生まれ。法政大学法学部卒業。クリエイターとしてSONY、サントリー、IBM、オリンパス、雪印などの商品開発、広告・販促キャンペーンを成功させ、「製造業なら弓削」との評価を得る。「ノートパソコン」の名付け親。

全国の商工会・商工会議所で500回以上の講演・セミナー講師を務め、むずかしくなりがちなマーケティングテーマを、明解な図式とキーワードで伝える内容は、わかりやすく実践的と好評。

FM ラジオ J-WAVE「Tokyo Morning Radio」、ニッポン放送、TBS ラジオなどの情報番組にコメンテーター出演。著書に「顧客は展示会で見つけなさい」（日刊工業新聞社）、「キャッチコピーの極意」（明日香出版社）など。



●お申込みは：裏面申込書にて商工会連合会 経営支援課までお申込みください。
お申込み方法はFAX または、メールでお願いいたします。

●問い合わせ先：群馬県商工会連合会 経営支援課 田中 ☎027-231-9779

申込書
は裏面

基礎編と実践編で完全マスター！！

『展示会・商談会で使える！！最適営業術養成セミナー』

お申込日 平成 3 1 年 月 日

『展示会・商談会で使える！！ 最適営業術養成セミナー』

【参加申込書】

参加希望 セミナー	セミナープログラム（全 2 回）		※参加希望のセミナーに○ をつけてください。 ※どちらか 1 回でも参加可。	
	① 「ウリが伝わるキャッチコピーの極意」（基礎編） ※ 平成 31 年 2 月 19 日（火）13：30～15：30（2 時間）			
	② 「顧客は展示会で見つけなさい」（実践編） ※ 平成 31 年 2 月 26 日（火）13：30～15：30（2 時間）			
会社名	フリガナ	業種		
ご氏名	フリガナ	役職		
	フリガナ		フリガナ	
ご住所	〒			
連絡先	TEL (携帯電話可)	FAX		
	E-mail			
個別相談を希望しますか	はい ・ いいえ		※希望される方は、後日事務局 よりご連絡さしあげます。	

FAX 送信 027-234-3378

第 1 回「ウリが伝わるキャッチコピーの極意」(基礎編) 【講習会内容】

展示会・商談会で、商談相手に選ばれるには、売り込む商品の「本当のウリ」をキャッチコピーにする事が大切です。講習会では、商談相手へのアプローチの方法を紹介するとともに、商品の魅力を表現するキャッチコピー作り・活用について習得できます。

第 2 回「顧客は展示会で見つけなさい」(実践編) 【講習会内容】

売上増や成約に結びつけるため、「展示会・商談会で何をすれば良いのか」を習得する講習会です。展示会・商談会の選び方、企画の考え方、ブースを演出するツールの作り方から商談相手タイプ別の営業フォロー等、結果につながる実践的内容をお伝えします。



開催場所：群馬県商工会連合会（前橋市関根町 3-8-1）

お申し込みは

FAX 027-234-3378 / TEL 027-231-9779
E-mail : e-tanaka@gcis.or.jp 電話でのお申し込みも受け付けます

必要事項をご記入（FAXの場合は申込書に、Eメールの場合は本文に）の上お申し込みください。

群馬県商工会連合会 経営支援課 担当：田中（〒371-0047 前橋市関根町 3-8-1）