

展示会等の「効果的なブース作りと 自社・自店・商品の「魅力の伝え方」

～効果的な商品陳列と見せ方のヒミツ！～

展示会は、言うまでもなく貴重な顧客獲得の機会です。しかし、有望な潜在顧客のキーマンが通りかかったとしても、貴社ブースに気付かず通り過ぎてしまっは何にもなりません。今回は展示会出展支援経験の豊富な講師が、足を止めたくなるブースと通り過ぎてしまうブースの違いや、少しの工夫で名刺情報獲得につながる魅力的なブースに変身させるコツについてお伝えします。

■講師

(株)ミセラボ 代表取締役
中小企業診断士、1級販売士

田中 聡子 氏



大学卒業後、老舗百貨店で販売、仕入、商品開発、ショップリニューアル、法人外商などを17年間経験した後独立。現場の経験を活かし、小売業やサービス業を中心に活動中。「また来たくお店づくり」をコンセプトにした経営戦略、マーケティング、販売力・接客力強化のコンサルティングや研修、商品の魅力を伝える陳列の手法を取り入れた展示会支援などを行っています。

<セミナーカリキュラム>

○商談に結び付けるブースづくり

- ・事例から見る「もったいないブースづくり」
- ・顧客の足を止めるブースづくり
- ※店舗での商品陳列にも参考になります。

○出展計画作成や従業員の

接客方法・商品説明について

- ・ブースを支える「接客の力」
- ・出展計画を作ろう(チェックリストの作成など)

■日時 平成29年9月29日(金)

セミナー14:00~16:00

個別相談(セミナー終了後~17:50)

※1社20分程度(申込多数の場合は先着順)

■場所 新潟国際情報大学
中央キャンパス 9階 講堂

(新潟市中央区上大川前通7番町1169番地9階)
※駐車場は有料となります。駐車券のサービスはありません。

■受講料 **無料**

■定員 **40名**(先着順)

※受講票はお出ししません。定員超過の場合のみご連絡させていただきます。

■申込方法

下記申込書に所要事項をご記入の上、FAXまたはメールにて 9/27(水) までにお申し込みください。

■お問合せ

新潟商工会議所 経営相談課(担当:高橋)
〒950-8711 新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7F
TEL 025-290-4411 FAX 025-290-4421

【9/29(金) 展示会、物産展等出展対策セミナー 受講申込書】

FAX 025-290-4421 新潟商工会議所 経営相談課行

※会員・非会員のどちらかを囲んでください。

Eメール: soudan@niigata-cci.or.jp

※業種は○で囲んでください。

会社名	(会員・非会員)			参加者氏名
所在地	〒			
業種	製造・建設・卸売・小売・サービス・その他			
TEL	従業員数	人		相談会を希望します <input type="checkbox"/> ※相談会をご希望の方は□にチェックを入れてください。

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡、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・分析のために使用することがあります。