

- 新たな事業展開の支援 -

展示会・商談会支援に役立つ 営業ツール作成

[中小企業大学校 web 校開催]

WEBee
オンラインゼミ

中小企業支援担当者等研修

研修のねらい

中小企業にとって展示会への出展や商談会への参加は、自社の技術や製品をアピールする絶好の機会です。しかし、技術・製品が素晴らしくても、相手にその良さが伝わらなければ商談は成立しません。

この研修では、商談相手の購買意欲をかきたてるための準備から、資料作成のコツ、魅せる展示手法を学んだうえで、実際に営業用ツールの作成にも取り組んでいただくことで、展示会・商談会支援能力の向上に役立てていただきます。

研修期間

2019年
11/7^木・11/14^木

対象者

都道府県等の中小企業支援担当者
商工会・商工会議所の経営指導員
中小企業団体中央会
信用保証協会職員など

定員 5名(最大7名)

受講料 16,000円(税込)
※受講料は変更になる場合があります。

時間 14:30-17:30
※各回5分前からオリエンテーションを行います。

受講に必要な環境

- インターネット環境(有線接続推奨)
- Microsoft Office (Excel・Word・PowerPoint)、カメラ・マイク・スピーカー機能を使用可能なPC
- webカメラ(PC内蔵カメラ可)
- ヘッドセット(マイク付きヘッドホン)

こんな方におすすめ

- ✓ 展示会・商談会の支援を行っている方
- ✓ 営業ツール作り(A4・1枚)に興味のある方

カリキュラム概要

日程	内容
	操作説明(14:10-14:25) web会議システムの操作について
11/7 ^木	商談相手の購買意欲をかきたてる作戦(1)(14:30-17:30) <ul style="list-style-type: none"> 事例から見る「魅せる」展示手法(良い事例と改善すべき事例) 技術・製品の強みを伝える資料作成のコツ 商談の場で使えるプレゼンテーション資料の作成(事例演習)
11/14 ^木	商談相手の購買意欲をかきたてる作戦(2)(14:30-17:30) <ul style="list-style-type: none"> プレゼンテーション資料の発表 プレゼンテーション資料の発表についての意見交換 まとめと振り返り

※カリキュラムは都合により変更する場合がございます。また、システムの不具合等により、講義日程・時間が変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。

講師紹介(敬称略)



136中小企業診断士 代表
南 勇

同志社大学経済学部卒業後、商社で機械営業、事業企画、子会社の経営に携わる。2005年8月より中小機構関東本部の「販路開拓プロジェクトマネージャー」に就任し、首都圏市場の開拓を目指す中小企業を支援(支援企業数240社超)。2012年4月より国際化支援センター(現販路支援部)の海外販路開拓支援に転じ、海外取引に向けた製品ブラッシュアップ、出展プラン作成などの支援に注力。2014年4月からは日本の中小企業とアジア諸国の企業CEOとの交流促進・ビジネスマッチング・フォロー支援等を行う「中小企業CEOネットワーク強化事業」を担当するなど、中小企業の支援現場の第一線で活躍している。

受講申込書

下記の研修に受講申込をいたします。

申込日: (西暦) 年 月 日

コース名	展示会・商談会支援に役立つ営業ツール作成	コースNo.	1002	
受講者	フリガナ	生年月日 年 月 日	(西暦) 年 月 日生	
	氏名		年齢 ____ 歳	
	所属機関名	派遣機関長 役 職	男性 ・ 女性	
	所属部課名	派遣機関長 氏 名	役 職	
	所属部課 所在地	〒 _____	連絡先	TEL: () FAX: () E-mail:
事務連絡 担当者	部 課 名	(フリガナ) 担当者名		
	所 在 地	(受講者の所属部課所在地と異なる場合のみご記入ください) 〒 _____	連絡先	
			TEL: () FAX: () E-mail:	

- * 連絡はメールにて行いますので、必ずメールアドレスを記入してください (ブロック体でわかりやすく記入してください)。
- * 受講申込書受理後、事務連絡担当者様へて、折り返しメールにて受付状況を連絡させていただきます。
- * 受入通知等の書類は、開講の約1ヶ月前になりましたら、事務連絡担当者様へてにメールにて送付させていただきます。
- * web会議システムのログインID、受講者専用ページアドレス等は、受講者様へてにメールにて案内させていただきます。

(該当に✓のうえ、該当するものを○で囲い、年・級等を数字で記入してください。)

取得資格	<input type="checkbox"/> 中小企業診断士 (商・工・情・新) (西暦) _____ 年 _____ 月取得 (中小企業大学校東京校の養成課程修了者の場合、第 _____ 期 (商・工・情・新) コース修了) <input type="checkbox"/> 日商簿記検定 _____ 級 <input type="checkbox"/> 販売士 _____ 級 <input type="checkbox"/> その他 ()
既受講コース	<input type="checkbox"/> 税務・財務診断 (旧 基礎研修 I) <input type="checkbox"/> 経営診断基礎 (商業・ものづくり) (旧 基礎研修 II) <input type="checkbox"/> 連携組織化の基礎 (旧 中央会指導員研修 (基礎コース)) <input type="checkbox"/> 連携組織化の実務 (旧 中央会指導員研修指導 (実務コース))
* 経営指導員の方のみ	経営指導員発令 (予定) 年月日 【西暦】 _____ 年 _____ 月 _____ 日

【認定支援機関 (民間コンサルティング、個人事業主・等) の方へ】

下記に、「認定機関名・ID番号」をご記入ください。* 商工会・商工会議所・中小企業団体中央会等、支援機関の方は記入不要です。

認定機関名	ID番号
--------------	-------------

～個人情報の保護について～
 個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者 (業務委託先を除く) への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。

【送付先】 独立行政法人中小企業基盤整備機構 人材支援部 中小企業大学校web校
 FAX: 03-5470-1561 メール: webeecampus@smrj.go.jp
 (電話: 03-5470-1823)