

# 商談会事前対策セミナー

～商談成約率を高める  
ポイント教えます！～

参加  
無料



ビジネスマッチングイベントなどの商談会の場において、自社の商品（サービス）の魅力を実効果的に伝え、成約に結びつけるためのテクニックを学びます。第4回企業交流会（ビジネス商談会）に参加予定の方の他、他のマッチングイベントに参加予定の方にもオススメです。

開催日時

令和3年1月20日(水)

14:00～16:00

開催場所

OKBふれあい会館 14F  
「レセプションルーム」  
(岐阜市藪田南5丁目14番53号)



定員

先着20名

お申込み方法は裏面へ

## 【講師プロフィール】

企業経営サービス 代表 天野 和則 氏  
中小企業診断士・商業施設士・消費生活アドバイザー

広告会社にて法人営業・マーケティングなど従事、  
2018年に企業経営サービス開業。  
支援先の、企業・商品・サービスの“価値”を高め、  
新しい顧客を開発する、既存顧客のロイヤリティを  
向上するための企画・実施・検証まで一貫して行っている。  
2018年～2019年、ものづくりセンター支援専門員。



主 催

お問合せ・お申込み先

岐阜県中小企業団体中央会  
ぎふものづくり連携倶楽部 (G-Club)

岐阜県中小企業団体中央会 ものづくりセンター  
岐阜県岐阜市藪田南1丁目7番4号 第一岐阜県ビル1F TEL058-201-0720 FAX058-201-0724

## ◆プログラム

### ①セミナー（14：00～15：00）

～商談会を成功に導くノウハウを学ぶ～

※商談会に向けた心得や準備から商談会の進め方、事後におけるアクションまで、商談の経験が浅い事業者様でも、安心して商談会に臨むことのできるノウハウを学びます。

### ②模擬商談会（15：00～16：00）

～商談会を体験しよう！～

※実際の商談の体験を通じて、視点・思考を体感するとともに、他社の商談を見ることにより、各自の課題や問題点を把握し、改善に活かします。

## ◆持ち物

### ①筆記用具

### ②名刺

### ③販促用資料（会社概要、商品のパンフレット・チラシ・サンプルなど）

※模擬商談会で使用します。必ずお持ちください。

## ◆お申込み方法

参加をご希望の方は下記のフォームにご記入の上、FAXでお送りください。

※1社あたり2名様までのお申込みでお願いいたします。

※受講票は発行いたしません。

## ◆申込期限 12月25日（金）

参加申込書

【申込みFAX番号】 058-201-0724

会社名		
電話番号		
参加者氏名		

安全快適にご受講頂くために、十分な新型コロナウイルス感染対策を実施致します。ただし、新型コロナウイルスの感染状況等により、本勉強会の開催を中止にする場合がございます。予めご了承下さい。