

2024年8月20日

関係各位

経営支援NPOクラブ
特定支援会員連携チーム

第44回Webセミナーのご案内

1. 日時: 2024年9月24日(火) 10:30~11:30 (無料です)
2. 方式: Google Meet による Web 開催
添付の出欠確認書にてご連絡を頂くようお願いいたします。
ご出席頂く方には、Google Meet の招待メールを送付いたします。
3. 次第:
 - ・演題: ~佳境を迎える展示商談会~「ビジネスチャンスはどう生かす」
 - ・講師: 公的案件開拓チームリーダー 長 和雄
 - ・講師紹介:
 - トヨタ自動車株式会社出身。総務、企画、調達、営業部門従事。併せてトヨタ式改善・改革の指導支援業務、携帯電話会社立ち上げと営業ネットワーク構築等営業業務全般。自動車販売会社営業/管理本部長として営業・経營業務全般を経験。
 - 経営支援 NPO クラブでは、地域経済産業局所管展示商談会案件、各都府県および都道府県産業振興財団所管展示商談会案件等の支援活動チームリーダーを歴任。
 - ・講演: 約45分、質疑応答:約15分の予定です。
質問事項につきましては、講演途中にチャット機能を使用し入力いただきましたら、質疑応答の際にお答えするように致します。
 - ・講演概要:
 - 佳境を迎える各地・各種展示商談会の機会を最大限に活用し、皆様の会社のビジネスチャンス確保・販路開拓強化・業容拡大にどう結び付けていくか、私達 NPO クラブ会員が行ってきた数多くの展示商談会支援活動での経験・知見・所見をもとに、今後の皆様の活動に活かしていただけるようお話をしたいと思います。
 - ◀ Key コンセプト Key ワード ▶
 - ① 市場環境変化の認識、サプライチェーンの変化
 - ② 企業力強化と情報発信力・営業力強化
 - ③ 展示商談会は多彩な「お客様」との出会いの機会
そして協業パートナー発掘・連携の機会
 - ④ 展示商談会への諸対応
 - ・体制・資料・ツール整備と取り組み意識共有、ワンボイス発信
 - ・対象顧客の明確化と期待顧客招致活動(NPO 連携)
 - ・顧客視点に立った技術・商品・サービスの訴求
優位性と使途・効能/こだわりとオリジナリティ
来訪者に足留めさせるワンフレーズキャプチャー
⇔ (来場者)試してみようか、使ってみようか
 - ・顧客意向の的確な把握とアフターフォロー

参加ご希望の方は9月17日(火曜日)までに下記ご連絡をお願い致します。

特定支援会員連携チームリーダー 林 正弘 hayashi.masahiro@ka-npom.com