

# 展示会・商談会でどうしたら売れるのか？ 販路開拓に取り組んでみませんか！

売上を伸ばしていくには新たな取引先の開拓は必要不可欠なことです。  
そこで、販路開拓の手段の一つとしてたくさんの商談会や展示会が開催されています。  
しかしながら、たくさんの出展商品の中から自社商品に興味をもってもらい、商談まで  
たどりつけるのは簡単なことではありません。  
今回の事業では、商談会がどのようなものか？どのような準備が必要なのか？などを含め、  
販路開拓についての勉強会と商談会への出展を支援いたします。  
ぜひ、今後の販路開拓にご活用ください。

## 《 勉強会 》 募集事業所数：10事業所

- 1、日時・場所 時間；13：30～15：30 場所：武雄商工会議所
- ① 6月13日（火） 「展示商談会のトレンド（潮流）、商品を見つめなおす！」
  - ② 7月11日（火） 「展示商談会の基礎知識（意義、目的）」
  - ③ 9月12日（火） 「商談会シート（FCP）作成と商品情報の伝え方」
  - ④ 10月10日（火） 「展示商談会の設営と対応」
  - ⑤ 11月22日（水） 「商談会を体験して！（出展を振り返って）」
- 2、講師 吉野 英明氏（販路コーディネータ）※裏面プロフィールを参照
- 3、負担金 5,000円（1事業所/全5回分）※1事業所2名まで

## 《 第4回しんきん合同商談会 》 募集事業所数：4事業所

- 1、日時：平成29年10月25日（水） 時間；10：00～17：00  
場所：マリンメッセ福岡
- 2、負担金：20,000円 ※小間料5万円のうち3万円は会議所より補助します。  
電気等を使用される場合は、別途経費が掛かります。

《主催・お問い合わせ》 武雄商工会議所 TEL 23-3161 FAX 23-3160

## 《魅力ある商品づくり勉強会&商談会支援事業》 参加申込書

※参加をご希望されるものに○印を付けてください。（商談会参加ご希望の方は、勉強会にも必ずご参加ください。）

- 1、勉強会（全5回） ・ 2、しんきん合同商談会（10/25）

事業所名

参加者名  
（2名まで）

## 《講師紹介》

吉野 英明 様

販路開拓を考える 販陽塾 塾長  
販路コーディネータ

1949年佐賀市生まれ。熊本大学卒業後、STSサガテレビ入社。その後、グループ会社や佐賀商工議所勤務などを経て、現在は県内の金融機関や大学、行政機関、商工団体、異業種交流会などの求めに応じ、主に地域商品の販路開拓のためのセミナー、講演、授業、個別相談などの講師、アドバイザーとして助言活動を行っている。佐賀市在住。

(一社) 日本販路コーディネータ協会認定 販路コーディネータ

(一社) 日本産業カウンセラー協会認定 産業カウンセラー