

アフターコロナにおける**販路拡大**を目指す!

販路拡大

セミナー

～展示会・商談会を成功させる～

参加費無料

アフターコロナ期における販路拡大を図る手段として、県外等への展示・商談会への出展があります。展示会や商談会に参加した方の成約結果には大きな違いがあります。出展を成果に繋げるためには出展目標を明確にし、**自社のものづくりに対する強みや商品力が伝わるブースや販促資料作り**が非常に重要です。そのために展示会・商談会を成功させるセミナーを開催いたします。このセミナーで、効果を最大化するための**ディスプレイの基礎と事前準備、当日～終了後のフォロー**までをお伝えします。

令和8年

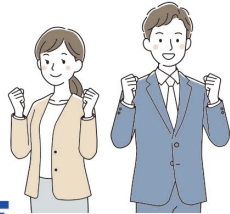
7月17日金 14:00～17:00

山形商工会議所 5階 大ホール

※車でお越しの際は市役所駐車場またはJA駐車場(会館北隣)をご利用ください。駐車補助券をお渡しいたします。

先着30名

※定員になり次第締め切ります。
※定員超過の場合のみご連絡を差し上げます。



日時

会場

定員

対象者

小規模事業者の方

商業、サービス業(娯楽業、宿泊業を除く) → 従業員数5名以下
製造業、建設業、その他業種 → 従業員数20名以下

(従業員数は役員、個人事業主本人、非正規社員(※)は除く。
※労働時間によっては含まれる場合もあります。)

- ①展示会・商談会の出展に興味のある事業者
- ②これまで展示会・商談会に出展したことがない事業者
- ③展示会等に出展したことがあるものの、商品のブラッシュアップにより販売数・成約数を上げたい事業者

株式会社エイチ・エーエル

林 由希恵氏

講師

フラワー、インテリア、食品業界で豊富な経験を持つ。百貨店・TV通販での商品プロデュース、食品メーカーでのメニュー開発・販路開拓、食品流通に精通。神奈川産業振興センター経営アドバイザー、農山漁村発イノベーション中央プランナーを歴任。店舗ディスプレイ、展示会での見せ方、メニュー開発など、「魅せ方」「売れ方」「食べ方」を重視した実践的な支援で食の発展に貢献。現場主義をモットーとし、丁寧で分かりやすい指導に定評がある。シニアVMDインストラクター。



カリキュラム

- ① お客様が買いたくなる陳列の基本からディスプレイ技術や手法
- ② ターゲットを意識しながら色づかいをコントロール
- ③ コンセプトやターゲットを明確にして適切な販路を選択
- ④ 販路拡大に繋がる展示会での接客ポイント
- ⑤ 展示会後のアフターフォローによる販路拡大

問合せ
申込先



電話またはファックス、メールにて山形商工会議所 経営支援課へお申込みください。

●電話・FAXの場合

下記申込書にご記入の上、こちらへお申込みください。

TEL. 023-622-4666 FAX. 023-622-4668

●メールの場合

①下記の内容 ②件名に「7/17 販路拡大セミナー申込」と記載ください。

E-Mail. keiei@yamagata-cci.or.jp

参加申込書

事業所名			
住所	TEL		
	FAX		
業種	従業員数(正規社員のみ) ★必ずご記入ください	名	
受講者名	展示・商談会出展実績 ★必ずご記入ください	あり ・ なし	

※記載いただいた情報は、本セミナーの実施・運営、および商工会議所からの各種連絡・情報提供に利用いたします。

主催

山形商工会議所

〒990-8501 山形市七日町3-1-9

山形商工会議所のLINE@
ぜひ登録ください。

〈セミナーなどの情報を随時お届けします。〉

山形商工会議所

LINE
公式アカウント
友だち募集中! ▶▶

