

販路開拓に向けた

事業計画 策定セミナー



～専門講師に学ぶ「展示会で奇跡を
起こす」ためのノウハウとは～



「販路を拡大したい!」、「展示会をどのように活用したら良いか分からず!

そのためには、自社の商品・サービスを振り返り、今後の方
向性や明確な売上目標を設定し、取組むことが重要であり、
効果的な展示会の活用方法を学び販路を拡大するための計
画を策定することが有効です。

本セミナーでは、全国規模の見本市・展示会で3,000回以上
の豊富な経験を持つ講師から、効果的な接客や商談を実
現するために、今すぐ取り掛かることが出来るノウハウを伝授し
ます。

また、展示会だけでなく店舗や営業における商談を成功に
導くため、効果的な伝え方を学びます。

セミナー内容

● 展示会場で商談に繋げるには

逆営業への対応や見込客を判別するノウハウを解説

● 効果的な集客方法とは

「人だかり」が出来るブースづくりのノウハウを解説



● 来場者への 効果的なフォロー アップとは

LINEを用いた最新のフォローアップ方法を解説

● 現地スタッフが知っておくこと

役割分担や動線についての見直し方法を解説

受講料
無料

定員
30名

定員
になり次第
締め切ります

日 時
令和7年
10月3日 金
14:00～16:00

会 場

彦根商工会議所 4階会議室
(彦根市中央町3-8)

講 師

株式会社シャベリーズ代表取締役
人だかりを作る展示会講師

まるやま くみこ
丸山 久美子氏



講師プロフィール

東京ビッグサイトなどで開催される展示会を中心に3,000回以上のイベントでブースに立ち代行接客を経験。
日本で最も現場での接客経験を有する展示会講師。
指導先のブースでは、前年比接客数10倍! 売上7倍! / 3日間で4,471枚のリードを獲得! / 費用対効果5倍!など圧倒的な成果をあげている。
著書『上手にあがりを隠して人前で堂々と話す法』(同文館出版) / 12,500冊突破! / 『緊張しても「うまく話せる人」と「話せない人」の習慣』(明日香出版社)

右記の二次元コードより
お申ください。

(当日に発熱や体調不良の場合は、
ご来場をお控えください)



お問合せ

彦根商工会議所

Hikone Chamber Of Commerce and Industry

TEL. 0749-22-4551 FAX 0749-26-2730

E-mail seminar@hikone-cci.or.jp HP https://www.hikone-cci.or.jp/