

展示会出展の基礎セミナー

～効果的な展示会集客と商談の進め方～

参加
無料

本セミナーでは、展示会を利用して優良な見込み客と出会い、
受注し売上を上げる方法について学びます。

展示会への出展により海外への販路拡大を目指す皆様、是非ご参加下さい！

日時 令和8年8月19日（水）13:30-15:30

方法 オンライン（ZOOM）

こんな事業者におすすめ！

国内で開催される展示会において、より効果的な出展方法を
学びたい事業者 等

「がんばる企業の新製品等販路拡大助勢事業」

当センターでは、自ら開発した新商品・新製品の海外展開を視野に入れた
販路開拓のため、国内（鹿児島県を除く）で開催される海外バイヤーが
参加する企業間取引（BtoB）の商談会・展示会への出展経費の一部を
助成します。

内容

- ・展示会って本当に出るべきなの？どの展示会に出る？
- ・展示会出展コンセプトを練り上げる
- ・インパクトのあるブースキャッチコピーで印象に残す
- ・展示会終了後の仕掛けを用意する
- ・海外バイヤーとのブース接客・商談のコツ

ほか

講師

清永 健一 中小企業診断士
(株)展示会営業マーケティング 代表取締役
展示会を活用した売上アップの技術を伝える専門家。
中小企業への売上サポート実績は1300社を超える。
展示会活用に関して、テレビ等出演のほか、行政、
公益法人、金融機関などでの講演やメディア出演多数。
執筆した展示会書籍は5冊ともAmazon部門1位。



申込 方法

こちらのQRコードからお申し込みください。
申込期限：令和8年8月17日（月）



【お問合せ先】公益財団法人かがしま産業支援センター 産業振興課
Tel: 099-219-1272 Fax: 099-219-1279
Mail: ikusei@kisc.or.jp

<個人情報の取扱いに関する御案内>

後日、入力頂いたメールアドレスへオンラインセミナーに必要なURL等をお送りし致します。
お申し込みに伴い収集した個人情報は、当センターからの支援情報の提供以外に使用致しません。