

展示会におけるものづくり企業のPR方法

出展に慣れていない企業や、はじめて担当する方向け
→ 京都ビジネス交流フェア出展予定者以外の方も参加可です。

ものづくり企業が展示会商談会というリアルマッチングを通じて、中小企業の販路開拓を成功させるため、集客し、商談を行い、成約に至るために必要な具体的手法について、セミナーでお伝えします。

日時 2023/11/20 月
14:00~16:30

場所 京都経済センター
(京都市営地下鉄「四条駅」直結)
6階 6-D室 (上限50名)



リアル

&



どちらでも
参加可

I. 展示会におけるものづくり企業のPR方法

◇講師 ジャイロ総合コンサルティング株式会社

片桐由紀子氏

- テーマ **事前準備が9割!**
『魅せる・伝える・商談につながる』
ものづくり企業の展示会PR方法

はじめての展示会でも失敗しないPR方法をお伝えします。

- ・展示会出展を成功に導く事前準備
- ・御社の強みが伝わる魅せ方・伝え方
- ・顧客ニーズを引き出す質問力と交渉術
- ・展示会ブース事例



京都産業21職員が講演をお聞きして、是非、出展者の皆さまにも聞いて頂きたい、と思った内容をご講演いただきます。ご参加ください。

II. 展示会での装飾・備品による仕掛け

◇講師 サクラインターナショナル株式会社

黒田 晴夫氏

装飾会社として展示会に携わる経験から、装飾や備品をうまく利用して、お得に他社より顧客を集める方法をお伝えします。

III. 京都産業21主催展示会の特徴

職員より京都産業21が取り扱う展示会（主に京都ビジネス交流フェア）の特徴や、過去の商談例などを発表します。

申込フォームよりお申込みください。 <https://www.ki21.jp/entries/view/index.php?id=213398>



事務局(お問合せ先) 公益財団法人京都産業21 / 市場開拓支援部 販路開拓支援グループ 大玉・松井
〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134 (京都府産業支援センター内)
TEL 075-315-8590 / FAX 075-314-4720 bpstaff@ki21.jp

※ビジネス交流フェア2024の出展者説明会は12月上旬に行います。別のイベントとなりますのでお間違いないよう。