

展示会成功研修

本研修では、展示会で成果を上げるノウハウを体系的にお伝えします。
具体的には以下の通りです。

1. 展示会に出展する際にどのような準備をすればよいのかがわかります。
2. 展示会の当日、来場者を惹きつけるブースのつくり方や効果的なトークスクリプトの作成方法が身に付きます。
3. 展示会終了後、フォローや追客をスムーズに行い、売上につなげるための考え方を習得できます。

対象者

- ・ 営業部門担当者・責任者
- ・ マーケティング部門担当者・責任者
- ・ 展示会を部門横断的なプロジェクトと位置付ける場合
その他部門の担当者・責任者

実施方法

集合型オンライン研修

zoomでのリアルタイム接続（同時双方向）して実施します。

料金

1人330,000円（税込）



講師 清永（きよなが） 健一

（株）展示会営業マーケティング 代表取締役。中小企業診断士。

展示会のプロフェッショナルとして、展示会主催者や出展企業などにそのノウハウを伝えている。

著書の「展示会営業術」他4冊はいずれもAmazon部門1位を獲得。

展示会の専門家としてNHKラジオ総合第一に出演。行政、公益法人、金融機関、各地の商工会議所など講演実績多数。

講師執筆書籍



カリキュラム

※4回×3時間=合計12時間

※業務時間に合わせて開始・修了時間の調整（スライド）は可能です。

1日目(3時間)		2日目(3時間)	
13:30	1：成果を出す展示会とは？ ・展示会とは？ ・出展する展示会の選び方（定番型、ずらし型） ・展示会の最大の効果とは？	13:30	3：何屋なのかを定義する肩書 ・専門性＋一般名称で考える ・肩書の具体例 ・展示ブースで活用する肩書を含む1分トークのつくり方 ・肩書をフックに顧客のパートナーになる
15:00	2：展示会出展コンセプトの検討手順 ・1ブース=1アイテム=1ターゲットの原則 ・3次元で考える（だれに、何を、どのように） ・出展コンセプト検討シート概要 ・出会いたい相手とその人が心の中でつぶやいている悩み ・役に立てることとその裏付け ・出展コンセプト検討シートの具体例（製造業A社の場合）	15:00	4：3秒で心をつかむブースキャッチコピーのつくり方 ・展示ブースの上段：パラペットにこだわる ・ブースキャッチコピー3つの要素：メリット提示 ・ブースキャッチコピー3つの要素：具体性 ・ブースキャッチコピー3つの要素：TOME メッセージ ・ブースキャッチコピーよい例、悪い例
16:30	終了	16:30	終了
3日目(3時間)		4日目(3時間)	
13:30	5：展示会当日のブースオペレーション ・ブースでの立ち方・待ち方 ・手に取ってもらいたいときの陳列法 ・照明で来場者をひきつける ・記憶に残す体験アトラクション	13:30	7：展示会後のフォローで行う問題解決型商談 ・展示会で出会った見込み客のニーズは潜在段階 ・問題とは、現状と理想の間にあるギャップ ・問題解決型商談に使えるトークスクリプト
15:00	6：展示会後のフォローを容易にする特典企画のつくり方 ・展示会後にアポ取りをがんばっても後の祭り ・望まれて面談する特典企画のつくり方 ・特典企画をクロージングにするトークスクリプトをつくる ・招待状、当日のSNS投稿にも特典企画を反映する ・お礼メールでダメ押しする	14:30	8：展示会専用名刺のつくり方 ・チラシよりも名刺の方が渡しやすく捨てられにくい ・名刺：表面（キャッチコピーと肩書）と裏面（特典企画）
16:30	終了	15:30	9：顧客の声チラシの作成 ・疑念は既存客に解消してもらう ・顧客の声インタビュー9つの質問とチラシへの落とし込み
16:30	終了	16:30	終了

株式会社展示会営業マーケティング



住所 〒140-0002 東京都品川区東品川5-9-15-904
 TEL 03-4500-8539
 HP <https://tenjikaieigyo.com/>