

先着順  
定員 80 名

FAX

## 無料セミナーのご案内

主催:中小企業活力向上プロジェクトネクスト／東京商工会議所  
～法人営業力を強化したい経営者・営業担当者向け～  
「成果を出す！展示会出展のキホン」

自社の製品・サービスを数多くの事業者に一度にPRでき、法人営業において新規顧客開拓の強力なツールとなる「展示会出展」。

貴社では、「展示会に出展してみたが、具体的な成果に結びつかなかった」や「これから初めて展示会に出展するが、何をどうすればよいかわからない」などとお悩みではありませんか？

今回のセミナーでは、展示会の選定、事前準備、当日対応、フォローアップの各段階で押さえないキホンのポイントを解説し、成果に結びつけるための道筋をわかりやすくお伝えします。展示会出展の経験の有無にかかわらず、理解しやすい内容ですので、奮ってご参加ください！

### 【講師】川崎 悟 氏 (合同会社セールス・トータルサポーターズ)

(講師プロフィール)

中小企業診断士、営業とエンジニアの経験を活かした販売力向上コンサルタント。

東京電機大学大学院機械システム工学科修了。上場企業のエンジニアから中小企業の営業マンに転身。顧客ゼロからさまざまな新規顧客開拓手法により、売上高3億2000万円（営業所全体の売上高の約70%）を獲得し、トップ営業マンになったという実績を持つ。現在は、経営コンサルタントとして中小企業を中心とした営業力向上支援、技術営業支援などを行っている。東京商工会議所地域連携コーディネーター。



### <中小企業活力向上プロジェクトネクストとは>

都内中小企業支援機関が連携し、経営課題の発見（気づき）から短期・中長期の課題解決に向けたきめ細かい伴走型の支援、継続的フォローアップにより、都内中小企業の「底力向上」と「将来の成長」を図るための事業です。

(参加団体) 東京都産業労働局、(公財)東京都中小企業振興公社、東京都中小企業団体中央会、(一社)東京都中小企業診断士協会、東京都商工会連合会、東京都商工会議所連合会

### <日 程>

2019年12月5日(木)  
14:00～16:00  
(受付開始 13:30)

### <会 場>

#### コンファレンススクエア M+ 1階「サクセス」

千代田区丸の内 2-5-2 三菱ビル  
(JR 東京駅 丸の内南口 徒歩2分他)



### <お申し込み方法>

下記に必要事項をご記入の上 FAX でお申し込みいただくか、東商イベントカレンダー (<http://event.tokyo-cci.or.jp/>)にてお申し込みください。

※参加券は発行いたしませんので、**当日受付にて、本参加申込書またはお名刺をご提示ください。**

#### (お問い合わせ先)

中小企業活力向上プロジェクトネクスト  
実行委員会事務局

住所：千代田区丸の内 3-2-2 4F  
電話：03-3283-7388

|       |             |          |          |
|-------|-------------|----------|----------|
| 貴社名   |             |          | 所在地<br>〒 |
| (業 種) | (従業員数)      | 名        |          |
| TEL:  | FAX:        |          | E-Mail:  |
| 参加者 1 | ふりがな<br>氏名: | 部署<br>役職 |          |
| 参加者 2 | ふりがな<br>氏名: | 部署<br>役職 |          |

【FAX 送信先: 03-3283-7809】