

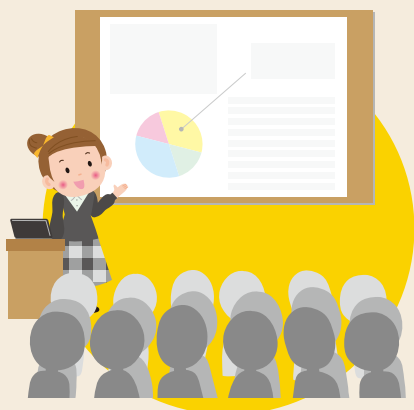
展示会パーフェクト **出展術** もう販路開拓に困らない!!

「展示会に出展したいが、やり方がわからない」

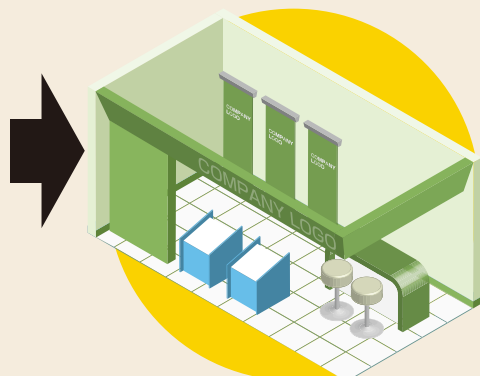
「うちの商品、良いものなのに売れない…」

「展示会に出展してもなかなか成果があがらない…」

などでお悩みの事業所様にお勧めのセミナーです。御社の本当のウリの見つけ方など、販路開拓で成功する秘訣を2回にわたるセミナーで伝授します。詳しい内容は裏面をご覧ください。



セミナーに参加



展示会に出展する



販路拡大

日時

基礎編

令和元年 **10月1日** 火

13:00~17:00

ウリが伝わるキャッチコピーの極意

実践編

令和元年 **10月15日** 火

13:00~16:00

顧客は展示会で見つけなさい

16:00~17:00

個別相談会(希望者のみ) ※詳細は裏面

定員

50名 申込締切:9月25日

場所

高知商工会館 松竹の間

(高知市本町1丁目6-24)

※駐車場は周辺のコインパーキングをご利用ください。

講師紹介

弓削 徹氏



(株)エスト・コミュニケーションズ代表取締役、東京・浅草生まれ。法政大学法学部卒業。クリエイターとして、SONY、雪印など

2,200社の販促、展示会に携わる中で、低コストでも成約を呼び込む出展手法にたどりつく。

「ノートパソコン」の名付け親。

主な著書に「顧客は展示会で見つけなさい」「届く!刺さる!!売れる!!キャッチコピーの極意」など。

Blank area for information input.

Blank area for information input.

展示会出展準備セミナー参加申込書

企業名

所在地

従業員数

Blank area for information input.

個別相談会

参加する

参加しない

申込締切 9月25日(水)