

売上拡大チャレンジ講座

イベント・セミナー営業の

はじめ方・活かし方

サラリーマン時代、催事～セミナー担当だった講師が語る、盛り上がって終わるだけではないイベント・セミナーの「売上に効く活用法」。

住宅展示場やショッピングモールで戦隊ショーをやったり、無料セミナーの案内が頻繁に来たり…など、イベントやセミナーは、日常生活の中に普通に溶け込んでいます。

これらの催しを企業がなぜやっているのか？「地域貢献」以外にも実は色々目的があって、目的を達成するためのプロセスとして、上手に組み込まれています。

大まかにどのようなものか？ウチでもできそうか？などを確認する機会にご活用ください。

内容

1. イベント・セミナー営業って？
2. 企画や告知の前にしておくこと
3. 企画と告知が明暗を分ける
4. 当日～「その次」への誘導
5. 定例化できると変わること (まとめ)

【売上拡大チャレンジ講座】

これまでになかったことがない営業・マーケティングの手法を解説し、新たな取組みのキッカケとしてもらうためご提案する勉強会。

開催概要

令和5年

開催日時 **6月21日(水)** 14:00～15:30

開催場所 **群馬県よろず支援拠点**
群馬県産業支援機構内
(前橋市亀里町 884-1 群馬産業支援センター)

参加費 **無料**

定員 **先着5名**

対象 **売り物・売り方にマンネリを感じてしまっている企業・個人**

持参物 **筆記用具**

講師

群馬県よろず支援拠点 コーディネーター **山崎浩司**

Apple 社や公的中小企業支援機関 (大阪・埼玉) などで【マーケティング】【クリエイター】【PC 講師・コンサル】周辺の業務に従事。

2016年に独立後はそれらの経験を活かし、企画設計を重視したホームページ・チラシ・動画等販促ツールの制作やアドバイスを、インハウス視点で行っている。

群馬県よろず支援拠点では、デザイン・IT / Web販促に関する様々な相談にお応えしている (火・水曜)。

※新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、マスクの着用、参加前後の手洗いや消毒、発熱や風邪症状がある場合の参加自粛などのご配慮をお願いします。

※県内での感染拡大が見られた場合、延期・中止となる場合があります。

お申込み・お問合せ

※対象者優先のため、対象外の方、コンサルタント等専門家については申込状況により受講をお断りする場合がございます。

群馬県よろず支援拠点サイト内「勉強会」ページ・右記 QR コードから
または裏面の申込書にご記入し、FAX にてお申込みください。

<https://www.yorozu-gunma.go.jp/>



