

# 「成約につなげる」ための 商品提案・広報のテクニックとは!?

普段の営業、広報活動・商談会・展示会・ウェブサイト——  
あなたの会社やお店は自社商品・サービスの良さや魅力を十分に  
伝えられていますか?



## 講演内容

- ・商談前にやっておくべきこと
- ・商談後も関係性が  
続くために
- ・商談時に準備するもの
- ・売り込み上手は卒業

## 講師

Team N+1 代表・PRプランナー  
**三ツ口 洋一 氏**

### 講師プロフィール

マスコミ業界(プロトコーポレーション、中部経済新聞社)で約30年を過ごし、新聞社では経済部記者として2万人のビジネスパーソンと出会い、広告営業では売上高および新規顧客開拓数で社内トップを5年間維持。独立後開始した企業向け広報支援サービスでは、マスコミ向けプレスリリースツール制作セミナープロデュースなどを手がける。中小企業庁ミラサボ専門家派遣登録専門家。東海地区で6,000人を超えるビジネスパーソンを読者に持つ電子メールマガジン「不定期ビジネスニュース」の管理人。名古屋女子広報チームNPR48Bプロデューサー。

開催日時 令和元年**10月23日** 水 15:00~16:30

会場 岐阜商工会議所 5階 議員総会室 (岐阜市神田町2-2)

受講料 **無料** 定員 **50名**

お問い合わせ先 岐阜商工会議所 中小企業相談所 相談課 (担当: 小島、山田) TEL: 058-264-2135

## お申込み

下記に必要事項をご記入いただきFAX、または  
当所HPの申込フォームより送信してください。

**FAX 058-265-6001**

## 商談スキル・販売力向上セミナー 受講申込書

事業所名	TEL - -		
業種			
所在地			
受講者氏名			

※定員超過などの理由により受講いただけない場合のみ、ご連絡いたします。 ※ご記入いただいた個人情報は岐阜商工会議所が適切に管理し本セミナーの運営にのみ利用します。  
※本セミナーは岐阜県の補助金を受けております。平成31年4月1日