

## 商談会を“成果”につなげるための実践セミナー ～ 申込み・事前準備から当日の商談、商談後のフォローまで～

「商談会に参加してもなかなか成果に結びつかない」「事前準備やアピール方法が分からない」とお悩みではありませんか？ 商談会は、新規顧客や新たな販路を開拓するための絶好のチャンスです。しかし、成果を出すためには、自社の強みを的確に伝える事前準備や当日の商談スキル、そして商談後の継続的なフォローが欠かせません。

本セミナーでは、商談会の概要から営業資料の作成、説明の工夫、成約・継続取引につなげる実践的なノウハウまで分かりやすく解説します。商談会を売上拡大の確かな足がかりにしたい皆様のご参加をお待ちしております！

### 開催概要

- 日 時：2026年 11月10日(火) 14時～16時
- 会 場：北とぴあ902号室
- (北区王子1-11-1) JR/東京メトロ王子駅から徒歩3分
- 定 員：30名
- 講 師：中小企業診断士 中野 葵 氏



#### <講師略歴>

医療機器メーカーや医療・介護系Saas・MedTech企業で、マーケティングや広報、事業企画業務を経験した後、独立。

現在はマーケティングや営業・販路開拓、広報領域を中心とした企業支援を行うほか、公的支援機関のコーディネーター業務にも従事している。会社員時代から多数の展示会・イベント出展にも携わり、ブース準備・運営、営業資料の改善、出展後の顧客フォローまで、販路開拓に関する幅広い実務経験を持つ。

### 内容

- 商談会の概要と、新規顧客・販路開拓に活用するメリット
- 商談会の探し方、申込みから商談に向けた事前準備のポイント
- 商談会当日の商談の進め方と自社の強みを伝えるための営業資料・説明の工夫
- 商談後のフォローと継続的な取引につなげるためのコツ

※内容は一部変更となる場合がございます。あらかじめご了承ください。

### お申込方法

※申込締切は11月9日(月) 17:00までです。

※お申し込みには別途東商マイページへの登録が必要となります(登録無料)。

#### 東商HPからの申込

挑みつづける、変わらぬ意志で。  
東京商工会議所



東商HP上段の「イベントを検索」欄に、イベント番号「**207779**」を入力して、検索すると、イベントページに遷移します。

※ご提供いただいた情報は、本事業のほか東京商工会議所が主催する各種事業のご案内(DM及びFAX)のために利用させていただきます。なお、今後の送信を希望されない場合は、お手数ですが、東京商工会議所ビジネスサポートデスク東京北までご連絡ください。

スマホカメラからの読み取りはこちら→

