

展示会・商談会で成果を上げる！ 販路開拓セミナー

対面による商談会・展示会が活発化するなか、「参加してもなかなか成約に結び付かない」と悩む事業者様は少なくありません。

本セミナーでは、東京都よろず支援拠点のコーディネーターとして多くの中小企業を支援してきた講師が、展示会を次のビジネスへ繋げるための「具体的なステップ」を解説します。

単なる出展で終わらせず、着実に成果を掴み取るためには、中小企業ならではの戦略が必要です。数多くの支援現場で培われた知見をもとに、「選ばれる」ための準備、商談のポイント、そして成約率を高めるためのフォローアップについて、分かりやすくお伝えします。

講師：東京都よろず支援拠点コーディネーター 松本典子 氏

＜主な内容＞

1. 商談会・展示会出展に向けた事前の心構えと準備
2. 顧客・バイヤーを惹きつけ、選ばれるための商談ポイント
3. 成果を逃さない！展示会終了後の効果的な取り組み



中小企業診断士。東京都よろず支援拠点コーディネーター。

日々、中小企業経営者から寄せられる販路開拓や経営改善、組織力強化など多岐にわたる経営相談に対応している。専門家としての理論だけでなく、相談者に寄り添い、それぞれの企業の強みを活かした「一歩前へ進むためのアドバイス」を行う伴走型支援に定評がある。

■開催日時 2026年 7月9日（木）14：00～16：00

■開催場所 中央区役所 8階 大会議室（中央区築地1-1-1）

■対象・定員 主に区内の中小企業経営者及び従業員 100名（先着順）

■参加無料 事前申込制 ※定員に達し次第、締め切りとなります。参加できない方のみご連絡します。

■申込方法 東京商工会議所HPの「イベントを検索」に（イベント番号：207081（半角））
をご入力、または、右上の二次元コードよりお申込みください。

【重要なお知らせ】 イベント・セミナーのお申込には、東京商工会議所の会員・非会員に関わらず、東京商工会議所の「マイページ」の登録が必要です。

＜ポイント①＞申込担当者様ごとに、ご登録できます。ご登録をいただきますと、基本的な申込者情報（氏名・電話番号等）は自動入力されるようになります。

＜ポイント②＞申込後の履歴はマイページ内で確認いただくことができます。

■問合せ先 中央区区民部商工観光課中小企業振興係 TEL3546-5487

■主催 中央区・東京商工会議所中央支部・中央区商店街連合会・中央区工業団体連合会

※申込時にご提供いただいた情報は、本セミナーの運営・管理のために使用するほか、各主催団体が実施する各種事業開催や情報提供等のご案内(DM及びFAX、E-mail)のために利用させていただく場合がございます。

