

コロナ禍の展示会で成果を獲得する 接客・商談の進め方

100年に1度の世界的なパンデミックの中でも諦めずに邁進する出展社の皆様へ「新しい生活様式」に適応し、効果的に接客や商談を実現できる方法をご紹介します。本セミナーでは、3,000回以上の展示会で接客経験を有する講師より、接客ノウハウはもちろんのこと販路拡大の最前線である「オンライン展示会業界」の最新情報もお伝えします。皆様のご参加を、心よりお待ちしております。

- コロナ禍における展示会・商談会の最新情報
- 対面接客で「新しい生活様式」をとりいれる方法
- オンライン商談会での話し方のコツ
- 成果をあげるための伝え方

株式会社シャベリーズ 代表取締役
展示会専門接客トレーナー

丸山 久美子 (まるやま くみこ)



商品プレゼンターとして3,000回以上の展示会現場で代行接客を行った経験をもとに、新規見込客の獲得～商談成立までのノウハウを形成。日本で最も現場での接客経験を有する展示会講師。コロナ禍においては、対面型のみならず、オンラインでの展示会・商談会に対応したノウハウもいち早く導入。

「新しい生活様式」をとりいれつつ成果をあげる対面接客の指導のほか、ITに苦手意識が強い出展者に向けたオンライントレーニングセミナーへの要望も多い。(セミナーはオンライン開催にも対応中)

●著書「上手にアガりを隠して人前で堂々と話す法」

●日 時 令和〇〇年 〇月 〇〇日 (〇) 〇〇 : 〇〇 ~ 〇〇 : 〇〇

●場 所 〇〇〇〇〇 〇〇〇〇 〇〇〇〇

●定 員 〇〇名

●申込方法 ×××

●申込締切 〇月〇〇日 (〇)

●主 催 〇〇〇〇〇

●お問合せ TEL: 〇〇〇-〇〇〇-〇〇〇