

価格と伝え方で差がつく！

商談力アップセミナー

～成果につなげる価格設定と商談シートづくり～

商談会は販路拡大の絶好のチャンスです。この機会を活かすためには、事前対策と事後対策が重要です。ぶっつけ本番の商談会ではなく、しっかりと準備をして商談成立を目指してください。当セミナーでは、商品の魅力の引き出し方を学びながら、商品特長・利用シーンを整理した商談シートの作成方法をお伝えします。商談シートは、お客様にお渡しすることで限られた時間を有効に活用でき、また、今回の商談会に限らず、様々な商談機会にも活用できます。そのほかにも、商談会当日の商談シナリオの組み立て方、商談後のアフターフォローについてわかりやすくお伝えします。



講師

福島県よろず支援拠点
チーフコーディネーター
木村 俊朗

「よろず支援拠点」とは・・・経済産業省が各都道府県に1ヶ所ずつ設置した、中小企業・小規模事業者の皆様の様々なお悩みに応える経営相談窓口です。福島県よろず支援拠点は、中小企業診断士、社会保険労務士をはじめ、販路開拓、商品開発、WEB・SNS広報IT/DXの専門家など12名のコーディネーターが皆様の経営相談に無料でお応えしています。

〈主な内容〉

- 商品の魅力の発掘方法
- 価格の決め方
- 商談シートの作り方
- 20分の商談シナリオ
- 商談会のアフターフォロー

〈対象〉

- はじめて商談会に参加する方
- これまで商談でうまく伝えられなかったと感じている方
- 「売りどころ」に悩んでいる方

日時

令和7年 **8月28日(木)** 14:00～16:00

会場

会津若松商工会議所 2階 会議室

受講料

無料

定員

20名(定員になり次第締切)

〈申込み方法〉

下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申し込みください。

主催：会津若松商工会議所、会津ブランド推進委員会
共催：会津喜多方商工会議所・会津地区商工会連絡協議会
お問い合わせ：会津若松商工会議所 企業振興課
電話：0242-27-1212

『商談会事前準備セミナー』申込書

お申し込み先FAX:0242-27-1207

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者名		Mail	

(複数のご参加が可能です。参加者全員のお名前を記載ください。)

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、本セミナーにおける本人確認及びセミナーに関する連絡の目的にのみ使用します。