

【 展示会・商談会の成約率を高めるハウツウを学ぶ 実践塾 】

○ 構成内容 日程等は未定 *ワークショップ

	開催日時	内容
1回目	○月○日() 13:30~16:30	オープンセミナー コロナで変わった食のトレンド 成長し続けている事業者の事例 展示会の活用/SNSの活用/オンライン商談ダイジェスト
2回目	○月 日() 13:30~16:30	~自社の魅力の棚卸し・1分スピーチ~ 「リアル・SNSを活用した販売戦略」 リクルートの仕方 共有 * これは講義の中で カスタマジャーニーマップの作成 * ~ペルソナシートの作成・SNSを活用した運用ルール~
3回目	○月○日() 13:30~16:30	「展示会・商談の事前準備を学ぶ」 展示会目標設定シートの作成 * ~商流・物流の流れと高質スーパー調査方法~
4回目	○月日() 13:30~16:30	「バイヤー目線！リアル商談・オンライン商談ノウハウ」 ここまでの発表と共有 バイヤー別対策 お礼メールではない成約率を高めるメール配信法 * ~実践型！オンライン商談管理表を学ぶ~
5回目	○月 日() 13:30~16:30	プレゼン形式(グループワークを含む) バイヤー商談用商品企画書の作成 * ~高質スーパーマーケット商品企画提案書の作成~
6回目	○月 日() 13:30~16:30	実践式 商談エクササイズ・模擬商談 成果発表会 ~バイヤーとの商談演習(オンライン商談)~

*新型コロナウイルスによる感染症の状況を踏まえ、オンライン対応可のメニュー構成

■営業力(商談力)アップ指導

- ・バイヤーとの商談ノウハウ
- ・展示会から商談成約に向けて「展示会の会期前 会期中 会議後」
- ・オンライン商談の実践 「商談攻略法ノウハウ」
「オンライン商談のアポイントから商談までのフロー」
- ・メール送信、展示会(商談会)後のメール内容について NEW
※オンライン商談管理表 NEW 「オンライン商談の話し方や伝え方」