

提案書で相手の心を掴む！

出展効果UPゼミ

営業ツール編

2024年度 受講生募集

- ✓ 商談相手に刺さる提案資料づくり
- ✓ 商談相手が求めるデータの
収集方法

…などを具体化までサポート！

講師profile

小井研修事務所／認定パートナー

やつはし 香氏
かおり

昨年、コカ・コーラボトラーズジャパン株式会社を退職。
在職中は営業企画職で商談資料の作成・営業担当者のサポート
業務に従事。その経験から、現在は小井研修事務所商談資料
作成の講師となる。
中小企業の営業担当者に商談資料の作成ポイントを指導し、
より多くの成約を獲得するために活動中。

受講の流れ

申込書類を
提出



書類審査・
受講決定※



ゼミ開講
(全5回程度)



個別サポート
(全5回程度)



展示会
出展



実施成果を
ゼミで発表



※…応募者多数の場合は、ご提出いただいた申込書内容に基づき審査を実施させていただきます。

【受講対象者】県内中小企業者のうち、2024年内に国内で開催される
専門展示会または商談会等への出展を予定している方

【募集企業数】5社程度

【負担金】11,000円(税込)

【応募締切】5.31(金)

YouTube

ゼミの詳細を
動画で紹介中！



お問合せ先

公益財団法人わかやま産業振興財団
経営支援部 企業支援班 担当：村田・日高・中筋・中前
受付時間／9：00～17：45（月～金）
住所／和歌山市本町二丁目1番地 フォルテワジマ6階

☎ 073-432-3235

✉ kigyou@yarukiouendan.jp

※詳細は電話もしくはメールでお問合せください

申込書類は
こちらから▶

