

ビジネスチャンス向上セミナー

展示会出展&視察/ノウハウでビジネスチャンス

&

中華圏ビジネスで販路拡大チャンス

令和8年4月15日 (水)

第1部 13:30~15:00

(どちらかの受講でも可)

第2部 15:10~16:40

講演会場 : アスティとくしま会議室

第1部 展示会出展&視察ノウハウセミナー

「商談につながる“選ばれるブース”の作り方、見方を全部教えます。」

展示会出展/効果的な出展のための事前準備

～来場者をブースに誘導し、商談に持ち込むには～

- 1) 「ポスター」の役割は来場者のキャッチ、効果的な活用法
- 2) 製品説明「パネル」に掲載する内容/掲載してはいけない内容
- 3) 説明用の「リーフレット」の作り方、製品説明パンフレットとは別に準備
- 4) 原則として「アンケート禁止」「名刺集め禁止」「ノベルティ配布禁止」

展示会視察/効率的な視察のために心得ておくべきこと

～見逃しをなくし成果を最大化する視察のポイント～

- 1) 展示会の見方、会場視察のノウハウ、製品の探し方
- 2) 質問のテクニック、出展製品の‘強み’の見極め方
- 3) 視察通訳の探し方、選び方、効果的な使いこなし方
- 4) 事前の準備が展示会視察を左右する/誰でもできる3つのポイント

第2部 中華圏ビジネスの注意点/日本人が知っておくべきポイント

～文化を知れば商談が進む。中華圏ビジネスの実務ポイント～

1) 中国人経営者と台湾人経営者の違い、企業文化の違い

- ・中華圏ビジネスで注意すべきポイント、パートナー探しの注意点
- ・事前に知っていれば避けられるコミュニケーションギャップ
- ・日本企業が知らず知らずに犯してしまうミスの事例

2) 商習慣の違い、ビジネスマナーの進め方の注意点

- ・初対面の挨拶、名刺交換時の注意点、自己紹介のコツ
- ・ミーティング時の注意点、絶対に贈ってはいけない品物×3
- ・食事とお酒のマナー、食事の誘い方、お酒の飲み方(勧め方/断り方)

3) ビジネス折衝における注意点+交渉術

- ・主張のテクニック、注意すべき4つの中華圏的主張法
- ・反論のテクニック、反論に反論するテクニック、反論に反論しないテクニック
- ・「没有問題」(問題ない)は本当に問題ないか、人間関係構築のテクニック