投資育成実務研修の御案内
～好評につき追加開催！春の展示会に向けて！～

東京中小企業投資育成株式会社

中堅中小企業のための売上に直結する「展示会営業」ノウハウ研修



研修のねらい

※本研修は2026年7月13日開催の研修と同内容です。

展示会には、特定テーマに関心がある質の高い見込み客が数千人も集まります。通常、接点を持てないような意中の企業の決裁者と対面で直接やりとりをすることも可能です。それにも関わらず、『毎年、展示会に出展しているけれど、まったく売上につながっていない』という企業が数多く存在します。 なぜでしょうか？それは、展示会で成果を出すための勝ちパターンを知らずに出展しているからです。 本研修では、実際の展示会の出展例をもとに講師が具体的に解説いたします。また、希望者には過去に自社が出展したブースの良い点・悪い点など個別アドバイスも実施いたします。

2027年1月25日（月）10：00～17：00

担当講師

展示会営業マーケティング
代表取締役　清永　健一　氏



展示会のプロフェッショナルとして、展示会主催者や出展企業などにそのノウハウを伝えている。著書の「展示会営業術」他４冊はいずれもAmazon部門１位を獲得。展示会の専門家としてNHKラジオ総合第一に出演。行政、公益法人、金融機関、各地の商工会議所など講演実績多数。

定員　40名

申込締切　1月18日（月）

対象　全社員対象
（責任者1名＋担当者1名の2名参加を推奨）

会場　投資育成ビル8階
東京都渋谷区渋谷3-29-22

研修カリキュラム

■AI時代の展示会で、確実に成果を上げる目からウロコの方法
■値引きせずに新規顧客開拓をスムーズに進める方法とは？
■展示会で獲得した名刺を一件も無駄にしない発想法
■展示ブースで超重要な、３秒で相手の心を射止める技術とは？
■明日から使える！業績アップシナリオを展示会営業に組み込む
■「貴社から買いたい」と言われる展示会で活用すべきストーリーの法則
■展示会を営業DXにつなげる方法とは？
■成果に直結させる展示会での情報提供、たったひとつのコツ

受講料について

投資先：22,000円（税込）
一般　：44,000円（税込）

※昼食代、資料代、消費税（10%）全て込みです。
※投資先とは、研修申込日現在で東京中小企業投資育成㈱が出資している企業のことをいいます。

お申込み方法（弊社ホームページよりお申込みください）

＜アカウントをお持ちの方＞

①弊社ホームページの「研修申込はこちら」のボタンから研修申込サイト（https://sbic.manaable.com/login）へログインしてお申し込みください。
右下の二次元バーコードからもログインいただけます。
②「企業設定」から研修受講者を登録後、「研修を探す」より本研修を選び企業申込みをしてください。
③お申し込みした後、「承認」のメールが届いたら受付完了です。
④研修開催日2週間前を目途に登録のアドレスへ開催通知をお送りします。
⑤支払い期限（研修開催日から1か月）までに受講料をお支払いください。
*請求書は郵送しておりません。サイトよりダウンロードください。

＜アカウントをお持ちでない方＞

①弊社ホームページの「研修申込はこちら」ボタンから研修申込サイトのログイン画面（https://sbic.manaable.com/login）下部の「新規登録」よりアカウント申請と企業申請をしてください。
②企業申請の「承認」メールが届いたら、アカウント登録が完了です。上記＜アカウントをお持ちの方＞②からの手順でお申し込みください。

※申し込みは企業担当者（原則：1社1名）の方が代表してお願いいたします。
※既に、企業登録がある場合は、ご連絡することがあるのでご了承ください。
※その他、詳しい操作方法・支払い方法については弊社ホームページ（https://www.sbic.co.jp/training/）「研修申込はこちら」ボタン下のPDFのマニュアルをご参考ください。

弊社HP「研修案内」ページ
（https://www.sbic.co.jp/training/）



研修申込サイト『ログイン画面』



お問い合わせ
ビジネスサポート部　担当：東・吉野
TEL03-3499-0755　kenshu@sbic.co.jp

個人情報保護に係る利用目的：申込書にご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、また研修の企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。