

# 談会で役立つ ゼンカアップ術

および商談会を数多く開催しています。

でした」という感想が多いのも事実です。

につなげるためのコツを、  
ツシヨナルに伺いました。



## 印象力をアップ!

「話しかけやすい雰囲気」を  
かもし出すのがポイントです。

有限会社ミナコーポレーション

ながくほ みな

代表取締役 長久保 美奈 氏

「プロフィール」人材育成、能力開発のための事業を手がけ、講演会やセミナー、講座などの各種セミナーで好評を博し、国内外で活躍中。

### 「準備OK」の姿勢をつくる

人の第一印象は5秒から6秒で決まり、この時に受けたイメージはその後、2年半は変わらないと言われています。

それだけに初対面の相手に良い印象を持つていただくことは、大変重要なことと言えます。そこで気をつけたいのが、「話しかけやすい雰囲気を出すこと」。自分では「できている」と思っている、それが相手に伝わっているかどうかは、また別のお話。ぜひ、次のことを意識して行動するよう、心がけてみてください。

まずは姿勢から。背筋を伸ばして顔は前に向けて、目は少し大きく開くようにしましょう。口を閉じたまま口角を上げるようにして、ゆっくり周囲を見渡すと、余裕があるように見えます。この外見が、「私はいつ話しかけられてもOKです」ということを相手に伝える基本の姿勢です。

次に、交流会に出席しても話題が広がらない…というのは、多くの方々から何う感想です。それを解決するのは、次に挙げる3ステップ。①相手の答えを「反復する」

②相手が話した内容について「ほめる」③相手が答えやすい「良い質問をする」です。相手の名刺で読み取れる情報から、珍しいお名前の方ならそこから話題を広げるのもいいですし、社名やロゴマークの由来を聞いてみるのもいいでしょう。例えば、

A「〇〇さんとお読みするんですか。珍しいお名前ですね」(反復)  
B「私の出身は秋田なのですが、地元では結構多いんですよ」

A「秋田のご出身ですかー秋田には、おいしいお酒がたくさんありますね」(ほめる)  
B「ありがとうございます」

A「どんな銘柄がお勧めですか?」(良い質問をする)

といった具合です。相手に「また、お会いし



# [ 特集 ] 交流会・商 印象力&プレ

当所では、会員企業の皆さまに直接的なメリットのある交流会  
参加した会員の方々からは、「ビジネスチャンスが広がった」、  
「また参加したい」という声を多数お寄せいただいています。  
反面、「参加するまでは、要領がわからず不安で二の足を踏ん  
そこで今号では、自信をもって交流会や商談会に参加し、成果  
当所のセミナー講師もおつとめいただいている3人のプロフェ

## 印象力をアップする 5つのポイント

① 背筋を伸ばして、顔を上げる。

② クッキー・スマイルで  
アピール。

「クッキー」と実際に声に出して言ってみ  
てください。そのまま唇を閉じれば、ほ  
ほえみをたたえた表情になります。

③ 「反復する」・「ほめる」・  
「良い質問をする」

この繰り返しで、誰でも会話上手に。

④ 「勝負色」で自信をつける。

自分が明るく、堂々と見える色をネクタ  
イなどに取り入れましょう。

⑤ 鏡で自分の表情を  
チェック。

人に会う前には、身だしなみだけでなく、  
必ず「表情」を確認しましょう。



「交流会は大切な「仕事の場」  
盛り上げてみてください。」  
「たいな」と思っていただけけるよう、お話を

2度目にお会いしたときには、相手が自  
分のことを覚えていなくても、気にする必  
要はありません。こちらから相手を名前で  
呼んで、「挨拶します。例えば「〇〇さん！  
△△(自分の名字)でございます。先日の交  
流会では、おいしい秋田のお酒を勧めてい  
ただきまして、ありがとうございます」  
と、覚えていることから会話をスタートし  
てみてください。参加者が事前にわかって

いる場合は、その方の会社のホームページ  
などを見て、現在手がけている事業などを  
予習するのも、話題づくりのヒントになり  
ます。  
最後に申し上げたいのは、「交流会も大  
切な仕事である」ということです。交流会  
に対して苦手意識をもっている方は、「交  
流会は仕事であること」を改めて意識し、  
さらに「目の前の相手に興味をもつこ  
と」で、きっと手応えのある交流会にする  
ことができるはずです。ぜひ次の機会に、  
チャレンジしてみてください。

# プレゼン力をアップ!

商品の優位性だけでなく、「熱意」と「誠意」を伝えましょう。



株式会社日本マネジメント協会 東部

統括マネージャー

マネジメントコンサルタント

マネジメントコンサルタント

産業カウンセラー

あきば よしひろ  
秋葉 喜浩 氏

あいた よしひろ  
會田 慶宏 氏

「プロフィール」「地域密着をモットーに、経営力強化、マンパワーアップなどの指導活動を重なるスペシャリスト集団。」

## 「商品のある情景」を想像

商談会は自己紹介から始まります。第一印象を良くするためのポイントは、前出の長久保先生のアドバイスをぜひ参考にしてください。その上で、自己紹介は全体の1割くらいの時間で手短かに伝えましょう。相手の貴重なお時間を頂戴しているのですから、早々に本題に入るのが鉄則です。

自社商品の紹介は、ポイントを3つくらいに絞り、短いセンテンスで話すことを心がけましょう。ここでプラスしていただきたいことが2つあります。

一つは自社商品の優位性を示すデータはもちろんですが、他社の同類商品との比較データを提示することです。自社

のフィールドを超えて、業界全体の売れ筋などについて言及することで、バイヤー

ーさんは、予想していなかった情報を入力でき、あなたの会社や商品に、興味をもってもらうきっかけになるはずです。

もう一つは、その商品が使われる場面や、食品ならそれが食卓に並ぶシーンをイメージできるような「例」を示すことです。なぜ、このような話が必要なのかという点、自社商品に対する「愛着」を伝えるためです。「自信をもってお勧めします」と言うだけでは、バイヤーさん

にとっては押しが強さが際立ち、敬遠されることにもなりかねません。一方で、過剰に謙遜してペコペコすることも、自社商品のイメージを下げてしまうので逆

効果です。商談会では商品を導入したと

きの「例」が簡潔に伝えられるよう、事前にしっかりとリハーサルを積んでおきましょう。

## 「熱意」と「誠意」で話そう

商談会では、お互いの「やりとり」が重要になります。「疑問点はありませんか」と、バイヤーさんの意見や感想を聞きながら進めるようにしましょう。そして、上手く話すことができなくても、決して慌てず、熱意と誠意をもって話してください。そして商品に対して厳しい指摘を受けても、落ち込まないでください。商品開発のヒントとして、ありがたい頂戴しましょう。

プレゼンテーションの語源は「プレゼ

ント」です。こちらからたくさん情報を提供すると同時に、市場ニーズに関する情報などを、バイヤーさんからいただく絶好の機会です。そして初回の商談で成果を出そうとせず、1回目は「余韻を残す」気持ちで臨むことをお勧めします。また、商談会終了後にお礼状を送るのでもいい印象を残すのに有効です。当日や翌日ならメールでも結構です。商品のことには大きく触れずに、「ありがとうございます」とひと言、感謝の気持ちを伝えましょう。

今回、お話ししたことは商談会に限らず、日頃の接客や営業などにも生かすことができるポイントなので、ぜひ実践してみてください。

今回、お話ししたことは商談会に限らず、日頃の接客や営業などにも生かすことができるポイントなので、ぜひ実践してみてください。

## プレゼン力をアップする5つのポイント

### ①リハーサルで自信をつける。

自分では気づかないマイナスポイントを社内で指摘してもらい、自信をもって本番に臨みましょう。

### ②「例え話」を盛り込む。

自社商品が消費者の生活シーンに溶け込んでいる場面がイメージできる話がベスト。



### ③話の柱は3つくらいに。話すセンテンスは短めに。

限られた時間を有意義に使うコツです。バイヤーの表情を観察しながら、話を具体的にしたり、割愛したり、微調整ができればベスト。

### ④鋭い指摘は宝物。

商品の改善や新商品開発のためのヒントとして生かしましょう。



### ⑤お礼状を出すまでが「商談会」。

「いい余韻」を残すことで、次につながります。

# 4月25日、26日に行われた商談会に潜入！当日の流れを見てみましょう！

1



パーティションで区切られた商談ブース。仕切りがあるので安心。商談にも集中できます。

遅刻や当日のキャンセルは厳禁です！

2



テーブルの上には七つ道具。試食用のお皿やお箸、試飲用のカップが並びます。

バイヤーさんも一品一品を真剣に吟味。試食の度に備え付けのお水で味をリセット。

3



いよいよ商談開始。時間は25分。当所のコーディネーターも同席しバイヤーからの指摘を記録します。

4



商談後はコーディネーターと改善ポイントの確認。今後のスケジュールなどを個別に打ち合わせします。

5

見事成約に至った企業のみなさん、おめでとうございませう！残念ながら今回は成約に至らなかったみなさんも、当所のコーディネーターがしっかりとサポートします。バイヤーさんからいただいた指摘箇所を改善し、今後の商談成立につなげましょう！バックアップ体制は万全です！まずは一歩踏み出してみることが重要です。

## バイヤーから一言



株式会社藤崎  
食品部 食品物産催事担当課長  
やまだ たかし

山田 貴氏

弊社は地元百貨店として幅広い商品を取り扱っていますが、今回の商談会では私たちが知らなかった数多くの魅力的な商品と出会うことができました。

2日間で約20社との商談の場を持ちましたが、8割以上の事業所さんが継続商談につながり、中には早々に催事出店が決まりそうな事業所さんもうらっしゃいます。一方で、商品の味は抜群でもパッケ

ージやネーミングに課題を抱えている事業所さんも少なくありませんでした。今回はバイヤー目線での改善ポイントを具体的に伝えましたので、商工会議所のフォロワー体制を活用して引き続きご提案をいただきたいと思います。

皆さんにもお取引の可能性は充分にあります！まずは一度、商談会に参加してみることをお勧めします。



さくら野百貨店仙台店  
食品課(銘店・ギフト・食品催事担当)係長  
おおもり みか

大森 美香氏

ギフト商品や東北産の珍しい商品を発掘するために参加しました。この2日間で約30社と商談を実施。25分という制限時間の中で、具体的に見積もりをいただくところまで話が進んだ事例も多数ありました。

今回の商談会は、商工会議所から事前に提案商品の概要を示していただけただけで、参加企業さんとはたいへんスムーズに

商談ができたと思います。

これから商談会へ参加される方は、自社で対応可能な提供数や、配送方法などを具体的に把握して参加されると、より一層密度の濃い商談ができると思います。

弊社としても、お客様のニーズに応えるためにはメーカーのみなさまのご協力が不可欠です。一緒に前進しましょう！

# 今後の商談会・交流会開催日程

## 【商談会】

7月 10日、11日	(株)藤崎・(株)サークルKサンクス
7月 23日、24日	(株)仙台三越
7月 31日	みやぎ生協
9月 24日、25日	(株)日本文化センター
10月 22日、23日	個別商談会(バイヤー未定)
11月 26日、27日	
12月 9日～13日	

※実施日は都合により変更となる場合があります。最新情報は月報「飛翔」折込みチラシで発信しますのでご確認ください。

6月18日(火)にはこれからの商談会で活かせる「商談力アップセミナー」を開催。詳細は今号折込のチラシをご覧ください。

## 【交流会】

7月 16日	新入会員交流会
7月 上旬～中旬	支店長交流会

今年度は、支店長交流会(年2回開催予定)、新入会員交流会(年2回開催予定)など、会員事業所のニーズに合わせた交流会を実施する予定です。

※交流会の詳細や、スケジュールは決まり次第月報「飛翔」折込チラシでお知らせします。

## 商談会参加者の声

初めて参加しましたが、バイヤーさんがとても気さくな方で安心して商談に臨めました。常に会議所のスタッフが同席してくれていたのもとても心強かったです。25分という持ち時間も初心者にはありがたい時間配分でした。来月も参加します!

近い将来、弊社の商品が百貨店に並ぶかもしれないと思うとなんだか夢のようです。会議所のネットワークを使わなければ百貨店のバイヤーさんと会うことはできなかったと思うので、とても感謝しています。

商談会に参加したことで、弊社の経営力や商品開発力を客観的に知ることができ、課題が明確になりました。何度も参加することで成長していきたいと思っています。

百貨店への人脈が全くなかったため、販路開拓を目的に参加しました。

成分表示の部分で3カ所指摘を受けましたが、一方で、商品の完成度は非常に高いとお墨付きをいただきました。指摘いただいた点を改善すれば、催事に出店できる可能性も見えてきましたので、会議所のコーディネーターの方と相談して今後のスケジュールを考えていく予定です。

交流会はもとより、商談会も最終的には人と人とのつながりを強くしていくことで、良い結果に結びついていくものです。まず出会いの場に出向き、その様子を観察するだけでも得るものがあるはずです。ぜひ、次の交流会・商談会を、ビジネスチャンスに結びつけてみませんか。

今月号の特集をご覧になって印象力やプレゼン力の応用編に興味を持たれた方は、当所のセミナー・講習会をご活用ください。年間計画はHPからご確認いただけます。

<http://www.sendaicci.or.jp/seminar/image/2013Program.pdf>

## 【今回ご登場いただいた先生の講演日】

- 7月19日 キャリアアップセミナー(講師:會田氏)
- 9月18日 プレゼンテーショントレーニングセミナー(講師:秋葉氏)

※長久保先生のセミナーは5月29日に終了しました。 ※ キャリアアップセミナーの詳細は今号折込のチラシをご覧ください。



商談会に出てみたいけれど「何を準備すればよいのかわからない…」  
「提案のポイントがわからない…」

という方には、当所のコーディネーターが懇切丁寧にサポートします。まずはお電話でご相談ください!

**問 中小企業支援部 復興支援チーム 022-265-8129**