



# 海外販路開拓から商談まで 海外事業展開研修

## 講師紹介



### Nose Yukiyo

社長のための経営事務所 所長  
中小企業診断士  
日系アメリカ人  
大阪公立大学非常勤講師

### 経歴

ハーバード大学大学院卒業  
国際連合 事務所長  
アメリカ商社経営  
(ホワイトハウス委託事業)  
東京大学・大阪大学でも講義

## プログラム

1. 失敗しないための国際ビジネスルールの基本【ビデオ】
2. 英語でセールス：英語でのセールストークを学ぼう！【ロールプレイ】
3. 英文メールをサクサク書こう：苦情メールなど複雑メール対応【事例演習】
4. 国際電話も練習でゲット：電話パターン別練習【名前・電話番号聞き取り練習】
5. 海外の商談も、準備万端！【ケーススタディ・ロールプレイ】
6. 海外でのセールス交渉：欧米人との交渉に圧倒されないために【ケーススタディ】
7. 英文文書・契約書の落とし穴【演習】
8. 英語プレゼンのコツ【プレゼン実習】
9. まとめ

## 対象

### 経営者・管理職向研修

- ❖ 海外へ販路を開拓したい経営者
- ❖ 海外生産業務を強化したい経営者
- ❖ インバウンド企業経営者
- ❖ 現地支社の売上を伸ばしたい企業経営者

## こんな結果が得られます

- ・ 海外ビジネスで即ラポールが構築できる
- ・ 国際電話でスムーズな応答ができる
- ・ 英語セールスプレゼンができる
- ・ 英文メールの定型文がマスターできる
- ・ 契約書を含む英文文書の注意点が理解できる
- ・ 英語商談・交渉の定型表現が理解できる
- ・ 海外商談をシュミレーションで習得できる
- ・ 明日から海外商談で使える実務を習得できる

## セミナーの特長

- ◆ 日系アメリカ人だから教えられる日本VS欧米のビジネスルールの違い
- ◆ ハーバード式：ハーバード大学院での教授アシスタント経験を使ったシュミレーション、ケーススタディ、ロールプレイ、演習による実務中心
- ◆ 海外勤務25年（世界50ヵ国）の豊富な実務経験に基づく実務指導
- ◆ バイリンガル講義可

国別出張前速習セミナーも別途開催

## お問い合わせ



社長のための  
経営事務所

