

# 海外販路開拓から商談まで



## 海外事業展開研修

講師紹介	プログラム	対象者
 <p><b>Nose Yukiyo</b> 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 経済産業省認定経営革新等支援機関</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>どの国に輸出するか:なぜか、輸出形態は? 【ビデオ・ゲーム】</li><li>まずはともかく市場調査と現状分析:PEST分析・3C分析・SWOT【グループワーク】</li><li>輸出戦略を策定しよう:STP/4P/USP/差別化【ケーススタディ・ビデオ】</li><li>シミュレーションで感覚をつかもう:物流・コストシミュレーション、リスク分析・BCP【グループワーク】</li><li>輸出手続きを確認してドタキャンを防ごう:許認可申請、法制度、税制、関税【情報の取り方演習】</li><li>リード獲得、これがたいへん:商談候補作成、営業管理シート作成【グループワーク・シミュレーション】</li><li>いざ商談、準備万端に:営業ツール策定(名刺・チラシ・エレベーターピッチ【ロールプレイ】</li><li>現地訪問のロジスティック準備:現地アジェンダ作成、FS計画作成、商談シート作成、ロジスティック【演習】</li><li>交渉と契約:何を交渉すべきか【グループワーク】</li><li>インコタームスと出荷・保険【ケーススタディ】</li><li>現地販促計画【演習・ゲーム】</li><li>アクションプラン作成</li></ol>	<ul style="list-style-type: none"><li>輸出希望中小企業経営者・管理職</li><li>企業内輸出担当者</li></ul>
<p><b>こんな結果が得られます</b></p>		<ul style="list-style-type: none"><li>輸出事業計画書が作成できる</li><li>輸出のための営業ツールが作成できる</li><li>輸出の商談設定ができるようになる</li><li>英語商談の予行演習ができる</li></ul>
<p><b>受講者の声</b></p>		<ul style="list-style-type: none"><li>「体系的によくわかりました。大変わかりやすくて、勉強になりました」</li><li>「本日のご講演は大変学びの多いものでした。ご質問にも丁寧にご回答をいただき、ありがとうございました」</li><li>「現地販促計画で、自社のプロモーション戦略を洗い出して、今後何をしていくべきか考えるのに、とても役に立ちました。チラシを作成してみて、気を付ける点や現状のチラシの問題点を聞くことができました」</li><li>「整理することで、改めて会社の現状が把握できました」</li><li>「今までほとんど無意識でやっていたことを、きちんと体系立てて説明していただいて、とてもよかったです」</li></ul>

### お問い合わせ



社長のための  
経営事務所

