

# 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  
経済産業省認定経営革新等支援機関

#### 経歴

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

■専門分野: 経営革新、経営戦略策定、財務、人事、営業、マーケティング、輸出・海外展開

■研修: 東京大学・大阪大学でも講義。参加型・体験型研修が人気。楽しい・面白い・わかりやすいと好評。

■コンサル: 現場主義。経験に基づくアドバイス+経営者に寄り添った伴走支援でリピート続々。

### プログラム

1. どの国に輸出するか:なぜか、輸出形態は? **【ビデオ・ゲーム】**
2. まずはとに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】**
3. 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】**
4. 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】**
5. 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】**
6. 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】**
7. 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】**
8. 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】**
9. 交渉と契約:何を交渉すべきか**【グループワーク】**
10. インコタームスと出荷・保険**【ケーススタディ】**
11. 現地販促計画**【演習・ゲーム】**
12. アクションプラン作成

### 対象者

- ・ 輸出希望中小企業経営者・管理職
- ・ 企業内輸出担当者

### こんな結果が得られます

- ・ 輸出事業計画書が作成できる
- ・ 輸出のための営業ツールが作成できる
- ・ 輸出の商談設定ができるようになる
- ・ 英語商談の予行演習ができる

### 受講者の声

- ・ 「体系的によくわかりました。大変わかりやすく、勉強になりました」
- ・ 「本日のご講演は大変学びの多いものでした。ご質問にも丁寧に回答をいただき、ありがとうございました」
- ・ 「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。チラシを作ってみて、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」
- ・ 「整理することで、改めて会社の現状が把握できた」
- ・ 「今までほとんど無意識でやっていたことを、きちんと体系建てて説明していただいて、とてもよかったです」



### お問い合わせ



社長のための  
経営事務所