

商談会事前準備セミナー

県では、海外販路の開拓を考えている企業を支援するため、海外との取引の経験が無い方や、経験はあるが基礎をもう一度学びたい方、貿易担当者の育成をお考えの企業様を対象に、基礎から実践までを網羅したセミナー事業を開催します。

本セミナーでは、11月の「スキルアップ商談会 in 香港」をはじめとする各種海外商談会・見本市に向け、食品関連企業の方を対象に、商談時に留意すべき点、商談時に必要となる書類、バイヤーへの対応方法、効果的なプレゼンテーション、等、商談スキルのレベルアップを目指します。

◇このセミナーの特徴

- ・ 市場調査、マーケティングの重要性を学び、商談に向けた戦略を立てられるようになる。
 - ・ 模擬商談（プレゼンテーション）を行うことで、実際の商談時の対応スキルを磨ける。
- ※実際に自社商品のパンフレットや見本等をご持参頂き、他社様へPRをして頂きます。

◇開催概要

- ・ 対象者：【県内食品関連企業】海外販路開拓初心者の方及び経験者で商談スキルを磨きたい方
- ・ 日時：平成 27 年 9 月 15 日（火）10：00～17：00
- ・ 会場：栃木県庁研修館 402 研修室
- ・ 講師：株式会社アースリンク 貿易アドバイザー 川村 久美子 氏
〈プロフィール〉

大学卒業後、電子材料商社・電子精密部品メーカーにて仕入管理業務を担当。取引先の海外展開拡大に伴い、輸出・輸入業務全般も兼任。以後、新入社員のオリエンテーション、一般社員を対象とした貿易実務に関する勉強会等、社内研修の立案・計画も含めて社内講座を開催、講師を務める。退職後、株式会社アースリンクにて、これまでの豊富な実務経験を生かし、貿易実務、外為講師及び企業の海外展開に関するアドバイザーとして本格的に活動を開始する。

・ 講義内容

1 なぜ輸出するのか	自社における輸出のニーズを整理する
2 輸出パターンのいろいろ	同じ海外へ商品をうる輸出でも、様々な方法等があることを理解する
3 売れる商品を考える	市場調査、マーケティングの重要性を理解する
4 食品輸出時の法規制、海外の法規制	海外及び日本の法規制を学び、輸出入に関する注意事項を理解する
5 輸出実務の流れと関係機関	輸出実務の簡単な流れと、どのような業者と関わり合いながら業務が進むかを理解する
6 価格を見積もる（価格表の作成）	価格表の作成に、様々な条件等があることを理解する
7 納期のイメージをつかむ	注文を受けてから、店頭に並ぶまでどのくらいかかるか等を学ぶ
8 商談の準備	商談会シートを作成し、実際に発表等を行うことで、自社商品の特徴などを整理する
9 商談会の実際	海外バイヤーの関心事について理解し、売り込みと提案のポイントをつかむ

- ・ 定員：30名（先着順）
- ・ 参加費：2,000円/1人（セミナー終了後に納付書をお送りします）
- ・ 申込締切：平成 27 年 9 月 9 日（水）
- ・ 申込方法：参加申込書に必要事項を御記入の上、下記まで FAX もしくは E-mail にてお申込ください。
- ・ お問合せ先、申込先

栃木県産業労働観光部国際課 経済・交流担当（担当：星）

TEL：028-623-2194 FAX：028-623-2199 E-mail：kokusai@pref.tochigi.lg.jp

