

国際ビジネスパーソン育成プログラム

後継者・事業家のためのスペシャルコース

テーマの本質



**貿易に触れ、ビジネス感
性に変革をもたらせ、
国際化意識を芽生えさせ、
もって
グローバルなアイデア発
想力を育てること**

国際ビジネスパーソン育成プログラム

後継者・事業家のためのスペシャルコース

プログラムのイメージ

目指せ！

国際ビジネスパーソン

国際舞台で物怖じしない交渉力と国際商売センスをもつ人材

Option

計画実行プログラム

海外展示会視察・出展プログラム

海外販売・仕入戦略実行プログラム - 国際見本市活用プログラム

自社の国際貿易ビジネスプランニング・プログラム

Role Playing による実践貿易演習プログラム

活きた実例から学ぶ貿易実務演習プログラム

貿易実務・貿易英語の基礎知識コースの修得

貿易の実務と貿易の英語

国際ビジネスパーソン育成

後継者・事業家のためのスペシャルコース

カリキュラム構成の概要

国際ビジネスパーソン育成用貿易実務・貿易英語基礎知識コースを履修した後、



以下のスペシャルプログラムを実施します。

(1) 活きた実例から学ぶ貿易実務演習プログラム



(2) Role Playingによる実践貿易演習プログラム

グルーピングによる交渉シュミレーション演習



(3) 自社の国際貿易ビジネスプランニング・プログラム

国際貿易戦略の構築

★【貿易商品戦略】 貿易商品(モノ)の分析

自社取扱商品の分析

— どう造って、どの海外マーケットで売るのか(輸出)

— どこから仕入れ、どう売るのか(輸入)



★【貿易人事戦略】 貿易人事(ヒト)の分析

— 誰を育成するか



★【貿易財務戦略】 貿易財務(カネ)の分析

— 必要資金の予算と貿易採算の検討



国際貿易経営戦略の構築

ヒト、モノ、カネの総合プランニングの構築



海外展示会視察・出展プログラム

(4) 海外販売・仕入れ戦略実行プログラム—国際見本市活用プログラム

海外市場への売り込みと海外からの買い付けノウハウ

Option

後継者・事業家のための国際ビジネスパーソン育成プログラム

自分のノートパソコンを使って、ITを活用しながら研修を進めていきます。

講座内容 20日間コース

全20回（日程、順序、内容は変更する場合があります） 定員12名限定

1日3時限 1時限10:30~12:00 2時限13:00~14:30 3時限14:45~16:15

回	日程	会場	内容	
1			◇開講式 ◇オリエンテーション ◇自己紹介と自社のプレゼン ◇貿易希望商品の紹介	
2			◇国際ビジネスの基礎実務の研修 (内容は別紙参照)	◇貿易の実務英語の研修 (内容は別紙参照)
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14		視 察		
15		合 宿	◇活きた実例から学ぶ貿易の実務研修	
16			◇実戦交渉プログラム:Role Playingによる実践貿易演習プログラム	
17			◇貿易戦略:自社の貿易戦略のシミュレーション演習	
18			◇貿易財務:貿易資金調達計画のシミュレーション演習	
19			◇貿易人事:貿易人材選定のシミュレーション演習	
19			◇貿易会計:貿易の流れと会計処理の流れを知っておこう	
20			◇自社の国際ビジネスプランのまとめと発表 ◇閉講式	



オプション

◇海外展示会視察プログラム

◇海外展示会出展プログラム（輸出事業者用）：海外販売戦略プログラム 海外市場への売り込み

後継者・事業家のための国際ビジネスパーソン育成プログラム

自分のノートパソコンを使って、ITを活用しながら研修を進めていきます。

講座内容 7日間コース

全7回（日程、順序、内容は変更する場合があります） 定員5名（最少催行人数）

1日3時限（7日間合計31.5時間）

1時限10:30~12:00 2時限13:00~14:30 3時限14:45~16:15

回	日程	会場	内容
1	10月14日 (水)	テクノサポート 岡山	◇開講式 ◇オリエンテーション
2	10月16日 (金)	パソコン 研修室	◇自己紹介と自社のプレゼン ◇貿易希望商品の紹介
3	10月21日 (水)	(合計13.5時間)	◇国際ビジネスの基礎実務の研修（内容は別紙参照） ◇貿易の実務英語の研修（内容は別紙参照）
4	10月23日 (金)	視察 (合計4.5時間)	◇岡山空港、水島港視察研修 ◇視察研修レポート作成(写真添付にて)
5	10月28日 (水)	合宿	◇活きた実例から学ぶ貿易の実務研修
6	10月29日 (木)	(合計9.0時間)	◇実戦交渉プログラム:Role Playingによる実践貿易演習プログラム
7	10月30日 (金)	テクノサポート 岡山 パソコン 研修室 (合計4.5時間)	◇貿易戦略:自社の貿易戦略のシミュレーション演習 ◇貿易財務:貿易資金調達計画のシミュレーション演習 ◇貿易人事:貿易人材選定のシミュレーション演習 ◇貿易会計:貿易の流れと会計処理の流れを知っておこう ◇自社の国際ビジネスプランのまとめと発表 ◇閉講式



オプション

◇海外展示会視察プログラム

◇海外展示会出展プログラム（輸出事業者用）：海外販売戦略プログラム 海外市場への売り込み

内容及び順序は、受講者の経験や業態等により変更する場合があります。

<p style="text-align: center;">◇国際ビジネスの基礎実務研修内容</p> <p style="text-align: center;">国際取引の実務 使用テキスト：講師の作成資料</p>	<p style="text-align: center;">◇貿易の実務英語研修内容</p> <p style="text-align: center;">国際取引の英語 使用テキスト：講師の作成資料</p>	
<p>1 貿易取引全体の理解 国際売買取引の本質 貿易取引の全体像</p> <p>2 貿易形態 国際商取引の形態分類 国内売買とEXW/国内FOB/輸出FOBの違い</p> <p>3 取引創設とマーケティング 取引創設の流れ HS調査と統計調査演習 自社製品・商品のHS調査 輸出戦略における知的財産権</p> <p>4 貿易制度 日本の貿易管理制度の概要 パラメーターシート</p> <p>5 インコタームズ</p> <p>6 決済と金融 代金決済 代金決済方法 日本のビジネスの基礎 荷為替手形と為替手形 D/PとD/A L/C付きAt Sight DraftとUsance Draft</p> <p>信用状 信用状の定義と二大原則 荷為替信用状の分類 信用状の種類 信用状付荷為替手形の仕組み L/Cと関係銀行 信用状開設依頼書 信用状修正依頼書 送金依頼書 信用状 INVOICE及びP/L Reimbursement</p> <p>船積書類 原産地証明書</p> <p>為替相場 直物為替相場と先物為替相場・対顧客公示相場 本日の相場をチェックしてみよう： 為替変動リスク回避方法</p> <p>貿易金融 輸入金融 輸出金融</p> <p>7 運送 貿易運送 船荷証券の種類 海上運送契約形態と運賃の関係 船荷証券の性質と流通性 船荷証券の統一フォームについて SWBとサレンダーB/Lの比較 船荷証券(受取B/L-サレンダー) 船荷証券を読む 国際海上物品運送法(抜粋) 船積B/L 船積B/Lと受取B/Lとの見分け方 SWBと受取B/L表面約款の比較 海上貨物運送状(SWB) B/Lの裏書の種類 B/Lの荷受人と裏書の関係 航空貨物運送状(AWB) AWBを読む</p> <p>8 保険 貨物海上保険 FOB輸出保険I 商業過失と航海過失とSDR 委付と推定全損 貨物海上保険の仕組み 担保危険と填補の範囲</p>	<p>付保の実務 保険証券(旧フォーム) 保険証券(旧フォーム) 保険証券(新フォーム) 新旧の見分け方 保険証券の読み方 保険証券の譲渡 保険金請求手続 Important Clause</p> <p>貿易保険 貿易保険 NEXI</p> <p>PL保険 海外PL保険と国内PL保険</p> <p>9 通関 輸出入通関 輸出と輸入の定義 輸出入通関 関税 輸入税の計算 輸入貨物の課税価格(横浜税関HP) 輸入特別手続制度と減免戻税 輸出特別手続制度—コンテナ扱い 輸出入許可通知書 NACCSIによる輸出入の予備申告利用の場合の手順</p> <p>船積みと荷卸し ・コンテナ船 海上コンテナの種類 コンテナヤード(博多港) コンテナ船からの荷卸作業の3タイプ コンテナ船 コンテナ船による輸出入貨物の流れ コンテナ船による輸出の流れ 保証譲渡し</p> <p>・在来船 在来船による輸出船積の書類の流れ 在来船の荷役の種類 在来船貨物の船積と陸揚 在来船による輸入荷受けの流れ</p> <p>10 原価計算 貿易価格の採算図 売上の計算 船内荷役費の負担者</p> <p>11 契約 契約一般 問屋契約書と代理店契約書(国内用) 各契約における当事者 国内売買契約の取り決め 世界の法体系 準拠法条項 契約の成立と法的拘束力 紛争解決の方法 クレーム回避</p> <p>契約漏洩 決済の方法</p>	<p>A ビジネスレターの構成 B ビジネスレターのスタイル C Three C's D Emailの構成 E 貿易取引の全体像 F 貿易取引の英文(入門) 1 取引先の紹介依頼 2 取引先の紹介 3 商品の売り込み 4 引合 5 オファー 6 カウンターオファー 7 カウンターオファーのカウンタオファー</p> <p>8 承諾 9 売約書送付通知 10 売約書 11 買約書と信用状開設 12 信用状受領 13 船舶の手配と船積情報通知 14 船積遅延通知 15 信用状変更依頼 16 船積通知 17 荷為替手形の決済依頼 18 クレーム提起 19 クレーム処理</p> <p>G 貿易取引の英文(基礎) 1. 取引の創設に関する文書 (a) 取引先の選定 (b) 信用調査 (c) 取引の申込 (d) 取引条件の取り決め</p> <p>2. 取引の交渉に関する文書 (a) 価格表の送付 (b) 引合 (c) 引合への回答/オファー (d) ファームオファー (e) カウンターオファー</p> <p>3. 発注と受注に関する文書 (a) 発注 (b) 信用状開設依頼 (c) 受注</p> <p>4. 船積と保険に関する文書 (a) 船積 (b) 保険 (c) 船積通知 (d) 船積遅延通知</p> <p>5. 送金請求に関する文書 (a) 支払請求 (b) 送金小切手送付 (c) 領 収</p> <p>6. クレームに関する文書 (a) クレームの申し入れ (b) クレームの処理</p> <p>7. 支払い催促に関する文書</p> <p>参考 気をつける表現 時と数量</p>

最終日のシラバス

国際貿易戦略の構築

◇貿易商品：自社の貿易商品のシミュレーション演習

・自社取扱商品の貿易統計分析

・輸出戦略:

★自社取扱商品のHSコードと輸出規制の調査、輸出原価計算、海外マーケットの選択(輸出国の選択)と海外見本市の選定

★貿易形態の戦略、知的財産権の戦略

★貿易保険、P/L保険(⇒本貿易実務項目、ここで説明します)

★アクションプログラムの作成

・輸入戦略:

★自社取扱商品のHSコードと輸入規制の調査、輸入原価計算、海外仕入国の選択と国際見本市の選定、日本での販売戦略の分析

★貿易形態の戦略、知的財産権の戦略

★貿易保険、P/L保険(⇒本貿易実務項目、ここで説明します)

★アクションプログラムの作成

◇貿易財務：貿易資金調達計画のシミュレーション演習

自社の貿易業務遂行のために必要な資金計画を考え、その必要資金を調達することが可能かどうか、取引銀行、日本政策金融公庫、商工中金、県や産業振興財団・機構などの貿易融資を調査し、可能であれば調達計画を立案してみよう。

◇貿易金融：輸出金融と輸入金融(⇒本貿易実務項目、ここで説明します)

◇貿易会計：貿易取引の流れと会計処理の流れ

◇貿易人事：貿易人材選定のシミュレーション演習

・方法:各社3人の候補者からの1人の選択(事前準備:3人の人材の絞込み)

・ねらい:能力と性格分析



国際貿易経営戦略の構築

◇自社の国際ビジネスプランのまとめと発表

