

事例で学ぶ 海外取引実践ワークショップ

「海外に販路を拡大したい！」という市内事業者に向けて
実践力を高めるワークショップを行います。

過去の倉敷市事業の事例を参考に、具体的な対策を考えながら、
取引実現を目指してみませんか？

>>詳細は裏面をご覧ください



第1回

7 / 31
(火)

第2回

8 / 23
(木)

第3回

9 / 13
(木)

- 受付 / 13:30～
- 開始 / 14:00～16:00(終了予定)

講師 情報

JETRO認定貿易アドバイザー

長光 正明(ながみつ まさあき)氏

- ・吉備国際大学外国語学部外国学科講師
- ・岡山大学大学院経営学博士前期課程 (MBA) 修了

<セミナー講師実績> 各JETRO開催貿易関係セミナー
<貿易指導実績> JETRO岡山にて各種貿易相談、
岡山商工会議所にて各種貿易相談 など



受講料
無料
定員先着
50名

会場

倉敷ファッションセンター 1階ファッションギャラリー
(倉敷市児島駅前1-46)

対象

海外販路開拓に意欲のある倉敷市内事業者
(どなたでも参加できます)
※本講座は連続講座です。全回出席を推奨しています。

申込締切

平成30年7月13日(木) 17:00まで

主催

倉敷市 商工課

共催

日本貿易振興機構(JETRO)岡山貿易情報センター

申込み・問合せ先

株式会社ビザビ 倉敷支社
(担当：井上・永井)

- TEL : 086-422-2635
- FAX : 086-422-2636
- E-mail : inoue@vis-a-vis.co.jp

事例で学ぶ 海外取引実践ワークショップ

第1回：7月31日（火）
14:00～16:00

●海外取引に必要なことって何？

- ・国内と海外の取引の違い
- ・直接貿易と間接貿易の違い
（商材や海外戦略、社内体制を考慮した向き不向き）
- ・取引までの流れと必要な準備

●これだけは知っておきたい貿易実務のポイント

第2回：8月23日（木）
14:00～16:00

●価格や取引条件は、どうやって決めれば良い？

●もっとうまく商品をPRしたい！

- ・海外取引に最低限必要なツール
- ・自社商品の強み分析
- ・ストーリーや技術力など、付加価値の伝え方
（クオリティと価格帯の結びつきを納得してもらうには？）

第3回：9月13日（木）
14:00～16:00

●英語での対応が不安...

- ・ラインシート、英語テンプレート等の作成
- ・商談で使える英文フレーズ

●引合いを成果につなげたい！

- ・海外から問合せがあった！でも…どうすればいいの？
- ・機会損失しないために心がけておきたいこと
- ・継続的な取引につなげるには？

※ワークショップ内容は予定です。変更になる場合があります。
※各回終了後、希望者に講師による個別相談会を行います。

ワークショップ参加申込書（メールまたはFAXでお申込みください）

送付先／株式会社ビザビ 倉敷支社
■E-mail: inoue@vis-a-vis.co.jp
■FAX: 086-422-2636

会社名		所在地 〒 -	
TEL	FAX		E-mail
参加者名			役職
参加者名			役職
参加者名			役職

ご記入頂いた個人情報は、適正に管理し、本セミナーの開催に必要な範囲でのみ使用します。