

輸出商談のノウハウ

【英文価格表と英文見積書の作成演習を中心としたセミナー】

自社英文価格表・見積書作成演習用のフォーマットと売契約書の裏面条項を収録したCD(Word97)付き
スケジュールとテーマ(改正版)

各 2.5 時間セミナー×4 回シリーズ(各回の時間配分は目安で、往々にして変更されます。予めご了承ください。)

日程	テーマ	
第 1 回 5 月 16 日 14:00~16:30	「輸出商談の流れ」	輸出商談のポイント、国内取引と海外取引の違い
	内容: 輸出商談の留意点と国内外取引の違い ①輸出商談の留意点=約30分 ②国内取引と海外取引の違い(全体の流れ)=約2時間 ⇒次回までの宿題: 輸出原価採算演習	
第 2 回 5 月 23 日 14:00~16:30	「輸出商談会への準備①」 価格表の理解編	英文価格表の作り方(理解と作成手順)
	内容: 英文価格表の作り方(理解と作成手順) ①輸出原価採算演習の回答=約30分 ②英文価格表の理解(読んで理解しよう)=約1.15時間 ③英文価格表の作成(作成方法の説明)=約45分 ⇒次回までに自社商品の一つを選び、その商品の国内の基本情報(税関にてのHS調査、国内仕切り条件、国内梱包情報など)の用意とサンプル品の用意を。次回までの宿題: 英文価格表作成演習	
第 3 回 6 月 13 日 14:00~16:30	「輸出商談会への準備②」 価格表の演習編	英文価格表の作り方(グループにての作成演習)
	内容: 英文価格表の作り方(グループにての作成演習) ①英文価格表作成演習の回答=約45分 ②商品の基本情報の整理表の作成演習(グループ演習として)=約1時間 ③英文価格表の作成演習(グループ演習として)と作成結果の発表(サンプル品の紹介、HSの紹介、国内梱包形態と輸出梱包形態の案内など)=約45分 ⇒次回までに自社商品のプレゼンの用意(デモ用のサンプル品やCDや販促品など)を	
第 4 回 6 月 20 日 14:00~16:30	「輸出商談会での提案方法、フォローアップの仕方」	模擬商談と注意点、商談後のフォローの仕方、英文見積書・契約書
	内容: プレゼン演習と輸出商談会活用実務(英文見積書・英文契約書演習まで) ①プレゼン演習: 各社5分のプレゼンとそれに対する質問及びコメント×5社=約1時間 (各社への質問やコメント(約5分)の間に次のプレゼンの用意) ②CIF計算実務と英文見積書作成演習・英文契約書作成演習=約15分 ③輸出商談会活用実務(本編と資料編)=約1時間15分	

当日、自社英文価格表作成演習用のフォーマットと売契約書の裏面条項を収録したCD(Word97)を配布しますので、パソコンをお持ちできる方はご持参ください。