

海外進出を成功に導く3つのステップを伝授！ 海外販路開拓・構築セミナー

国内の人口減少や取引先の海外移転等による国内需要の減少に伴い、海外への販売を検討している会社は多いと思います。しかしながら、社内には「英語を話せる人材がないから海外販売なんて難しい」、「とりあえず海外展示会に出たけど、成果がでなかった」という会社も少なくないのではないのでしょうか。また、既に海外進出をしている企業でも、日系法人との取引が中心で、現地での新たな販路開拓に苦戦している方もいらっしゃるかと思います。

本セミナーでは、海外に販路を拡大し、継続的に取引ができるようになるために必要な取り組みについて具体的事例を盛り込んでお伝えします。

講演内容

- ・日本企業の犯してきた失敗
- ・海外販売手順のセオリー
- ・海外展示会の選び方
- ・海外販売パートナーの見つけ方
- ・海外の会社との交渉の留意点
- ・英語人材よしの社内体制
- ・日本商社等に任せられること
- ・最初の一步は？

日時

2019年10月4日(金) 15:30-17:00
(受付開始 15:00)

会場

古名屋ホテル

甲府市中央1丁目7-15
TEL : 055-235-1122

参加費

無料 (定員50名)

本セミナーは東京中小企業投資育成(株)、日本政策金融公庫とお取引がない企業様もお申し込みいただけます



講師

大澤 裕 氏 (株)ピンポイント・マーケティング・ジャパン 代表取締役

講師プロフィール

慶応義塾大学経済学部卒。外資系銀行の企業金融部で大手日本企業の海外進出業務に従事。カーネギー・メロン大学経営学修士課程において特許製品の海外販路開拓方法を学ぶ。2000年米国シアトルにピンポイント・マーケティング・ジャパン(www.ppmj.com)を設立。日本企業の海外販路開拓を支援する。経済産業省研修所をはじめ各地の公共団体での講演経験も多数。法政大学グローバルMBA兼任講師、グローバルネットワーク協議会専門家。

【主催】



東京中小企業投資育成株式会社

東京中小企業投資育成(株)は中小企業庁の政策実施機関です

【共催】



日本政策金融公庫

甲府支店

セミナー会場

古名屋ホテル

住所：山梨県甲府市中央1-7-15
JR甲府駅よりタクシーで約5分

TEL：055-235-1122

セミナー会場受付にて
お名刺を1枚頂戴させていただきます。



お申し込み方法

お申し込み締め切り：10月1日（火）

弊社ホームページからお申し込みいただくか、以下の参加申込書に必要事項を記入のうえ、FAXでお申し込みください。メールでのお申し込みも可能です。

- ①ホームページからのお申し込み：<https://www.sbic.co.jp/seminar/>
- ②FAXでのお申し込み：下記参加申込書をFAXでお送りください
FAX 03-3499-0819
- ③メールでのお申し込み：以下の参加申込書にある必要項目をメールでお送りください
宛先 gyoshi-seminar@sbic.co.jp

※本セミナーには受講票はございません。定員を超過してお受付できない場合のみご連絡します。

お問合せ

東京中小企業投資育成(株)ビジネスサポート部 清村 (TEL 03-3499-0755)

参加申込書

2019年10月4日 甲府開催「海外販路開拓・構築セミナー」

お申込日 2019年 月 日

FAX:03-3499-0819

貴社名			
TEL		FAX	
E-mail			
ご参加者名①	ご役職	部署	
ご参加者名②	ご役職	部署	

【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただきました個人情報は、各共催者が参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のために使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び各種ご案内のために使用します。なお、個人情報の共同利用等の詳細につきましては、東京中小企業投資育成株式会社のプライバシーポリシーをご参照ください。共同利用する個人データについては、各共催者がそれぞれ責任を持って管理いたします。