



企業経営・
経営戦略コース
海外管理者養成シリーズ③

実践!海外販路開拓の進め方

～海外販路を成功に導くポイント～

開催日

平成29年

9/26(火)・27(水)・28(木)

対象者 : 経営幹部・管理者
定員 : 20名
受講料 : 31,000円(税込)

中小企業においても、海外企業とのビジネスチャンスが拡大し、販路開拓の機会が広がっています。本研修では、事例を交えて、海外販売のポイントや具体策を学ぶとともに、ビジネスモデルの最適化やF/S(フィージビリティ・スタディ:事業化可能性調査)の進め方について、演習を交えて実践的に学びます。

開催場所

大阪会場(中小機構近畿本部)


おすすめPOINT

海外販路開拓の進め方が分かりやすく学べます。

海外向けWeb、SNSの活用、構築方法がわかります。


自社のビジネスモデルを検証し、海外向けプレゼン資料のポイントを学びます。

カリキュラム

| 開催日 | 時間 | 科目 | 内容 | 講師 |
|-------------|-----------------|--|---|--|
| 9/26 (火) | 9:30～ 12:40 | 海外取引を始めるための準備のポイント 海外取引の成功例や失敗例 | 海外で売れる商材と市場調査の必要性について説明します。 ●市場調査の目的と進め方(2次データの有効活用) ●海外情報・データの収集・活用法、海外情報・データの事例 ●テストマーケティングの実施例 ●海外取引の成功、失敗事例(ディスカッション(演習)) |  GBM&A 代表 山本 雅暁 氏 |
| | 13:40～ 16:30 | Web、SNSの活用、ネット通販のポイント 販売会社・代理店の見つけ方、活用法 | ●海外向けWebサイトの構築(活用とメンテナンス) ●ブログ、SNSの有効的な活用方法 ●海外向けネット通販の仕組み ●失敗しない代理店、販売会社の探し方と目利き | |

講師プロフィール

グローバル・ビジネスマッチング・アドバイザーGBM&A代表。経営士。
1975年に大手AVメーカー入社し、海外販売会社立上、在庫管理や物流網の構築を行い、アメリカ、イギリス、香港などで延べ10年以上海外業務に携わる。メーカー退職後、経営コンサルタントとして海外での自社販売拠点および海外工場立ち上げ時のプロジェクト支援を行う。
2013年4月より、(独)中小企業基盤整備機構国際化支援アドバイザーとして中小企業の海外事業展開を幅広くサポートしている。

| | | | | |
|-------------|-----------------|------------------------------|---|--|
| 9/26 (火) | 16:30～ 17:30 | 展示会等での知的財産流出リスクと対策 | 準備、調査段階における自社の知的財産の保護と他者の権利侵害を起こさないために留意すべきポイントについて学びます。 | 近畿経済産業局通商部 国際事業課長 勝谷 透 氏 |
| 9/27 (水) | 9:30～ 17:30 | 海外販路開拓のためのビジネスモデル最適化とF/Sの進め方 | 海外で売れる仕組みづくりを検討し、それをもとにしたF/Sの進め方等について、事例企業の取組みを通じて学びます。 ①ビジネスモデルについて 岡本織物株式会社 ②海外市場調査について 平安伸銅工業株式会社 ③海外向けプレゼンテーションについて 高石工業株式会社 |  株式会社パコロア 代表取締役 小川 陽子 氏 |
| 9/28 (木) | 9:45～ 16:45 | | 成果物: 自社のビジネスモデルが分かるワークシート 自社用オリジナル海外展開事業計画書 渡航先でそのまま使える! 外国語HPのコンテンツにもなる! 簡単英語プレゼンシート | |

講師プロフィール

英語英文学科を卒業後、中小メーカーの国際部勤務を経て独立。通算23年に及ぶ海外ビジネスを経験し、のべ1000社以上の中小企業の国際化支援に携わる。初めての海外販路開拓・マーケティング調査・展示会出展・商談・交渉・契約・クレーム対応・貿易実務含む国際取引、海外投資に必要なノウハウを多数保持。AIBA 認定貿易アドバイザー資格保有。アメリカ・アジア・ヨーロッパ各国へのF/S調査・展示会支援・個別企業への営業など出張多数。(独)中小企業基盤整備機構海外販路開拓支援シニアアドバイザーとして中小企業の海外事業展開を幅広くサポートしている。

| | | | | |
|-------------|-----------------|---------------------------|--|------------------------|
| 9/28 (木) | 16:45～ 17:45 | 海外販路開拓活動の実践に有効な情報収集方法(演習) | JETRO大阪ビジネスライブラリーを訪問し、海外の見本市・展示会の情報の検索方法等について学びます。 | (独)日本貿易振興機構 (JETRO) |
|-------------|-----------------|---------------------------|--|------------------------|

お申し込みは、裏面をFAX、または関西校HP上のオンライン申し込みで!

関西校

検索



受講申込書

平成 年 月 日

FAX 0790-22-5942

中小企業大学校関西校 研修担当 行

| | |
|------------------|--|
| ふりがな 企業・団体名 | |
| ふりがな 代表者名(役職) | |
| 〒 住 所 | |
| 代 表 | TEL () - FAX () - |
| 連絡担当 | 部 課 名 TEL () - FAX () - E-mail: |
| | ふりがな 氏 名 |

■貴社の概要について(必ずご記入ください)

(1)業種 (該当する番号に○印をおつけください。)

| | | | |
|---------|-------------|-------------|-----------|
| E 建設業 | 建設業の内訳 | 09総合工事 | (2)資本金 |
| F 製造業 | 製造業の内訳 | 10職別工事 | 万円 |
| H 運輸通信業 | | 11設備工事 | (3)従業員数 |
| I 卸売業 | | | 人 |
| J 小売業 | | 12食料品 | (4)創業年月 |
| N サービス業 | | 13飲料・飼料 | 年 月 |
| その他 | | 14繊維 | (5)主要取扱品目 |
| () | | 15衣服 | |
| | 卸売業の内訳 | 16木材・木製品 | |
| | 50繊維品・化学製品・ | 17家具・建具 | |
| | 機械器具・建築材料等 | 18パルプ・紙 | |
| | 51衣服・食料・医薬品 | 19出版・印刷 | |
| | ・家具・什器等 | 20化学 | |
| | | 21石油製品・石炭製品 | |
| | | 22プラスチック製品 | |
| | | 23ゴム製品 | |
| | | 24革製品 | |
| | | 25窯業・土石製品 | |
| | | 26鉄鋼 | |
| | | 27非鉄金属 | |
| | | 28金属製品 | |
| | | 29一般機械器具 | |
| | | 30電気機械器具 | |
| | | 31輸送用機械器具 | |
| | | 32精密機械器具 | |
| | | 33その他 | |

■受講者について

【申込コースおよび受講希望者情報】研修テーマ: (1767) 実践！海外販路開拓の進め方

| コース No. | (ふりがな) 受講者名 | 部 署 役 職 (役職を記載の上、該当区分に○) | | 年 齢 | 性 別 | 宿泊施設はありません |
|------------|----------------|-----------------------------|-----------|-----|-----|------------|
| | | 部 署 | 役 職 | | | |
| No.67 | | 1. 代表者 | 2. 役員 | 歳 | 男・女 | |
| | | 3. 管理者 | 4. 管理者候補等 | | | |
| No.67 | | 1. 代表者 | 2. 役員 | 歳 | 男・女 | |
| | | 3. 管理者 | 4. 管理者候補等 | | | |

アンケートにご協力ください

今回当校の研修を知ったきっかけについて、該当するものに○をご記入ください。

1. ホームページ 2. ダイレクトメール 3. 知人からの紹介 4. 新聞・雑誌・広報誌(誌名:)
5. 公的機関等(機関名:) 6. その他()



会場アクセス

中小機構 近畿
〒541-0052 大阪市中央区安土町2-3-13 大阪国際ビルディング27階
■大阪市営地下鉄
堺筋線・中央線「堺筋本町」駅から徒歩2分(17番出口)
御堂筋線・中央線「本町」駅から徒歩5分(3番・7番出口)
大学校使用欄

●お申込み方法

- こちらの申込書に必要事項をご記入の上、ファックスにてお申込みください。
- 受講申込後、開校日の約1か月前から「受講料振込依頼書」を郵送いたしますので、所定の期日までに受講料をお振込みください。
- 応募多数の場合はキャンセル待ちをいただくか、もしくは受講をお断りすることがございますので、お早目のお申込みをおすすめします。

●多くの研修には、自社の課題を分析する科目(演習)があり、受講者はその課題を持参いただくことが受講要件となりますが、ご対応いただけない場合などには、受講をご遠慮いただくことがありますので、あらかじめご了承ください。

●受講申込みにおける個人情報の保護について

中小企業大学校関西校では「個人情報保護法」に基づき、個人情報の適切な管理に努めてまいります。皆様から頂戴しました受講申込書に記載されている内容をもとに、今後お客様に有益と思われる研修など当機構内で実施する事業のご案内を郵便、電子メール、FAX等でお送りさせていただくことがあります。また、研修実施にあたり、講師に個人情報を通知する場合がありますが、より効果的な研修にすることを目的に行うものです。「個人情報」につきましてご質問がありましたら関西校までお寄せいただくようお願いいたします。

●研修会場には、受講者用の駐車・駐輪施設がありませんので、ご来場にあたっては公共交通機関のご利用をお願いいたします。また、宿泊施設は併設していませんので、宿泊が必要な方は、各自でご手配をお願いいたします。

中小企業大学校 関西校

〒679-2282 兵庫県神崎郡福崎町高岡1929

TEL: 0790-22-5931 FAX: 0790-22-5942

URL: <http://www.smrj.go.jp/inst/kansai/> E-mail: kenshu-kansai@smrj.go.jp