



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



