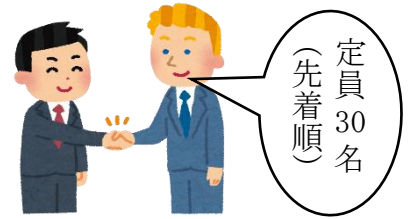


受講料無料

経営発達支援・事業継続力強化支援促進対策事業

やってみなはれ！海外取引

ー 海外バイヤーと商談するときの基礎知識 ー



原材料・エネルギー価格の高騰、賃上げ、人口減少などにより、経営環境が激変する中、今の円安は中小企業にとって海外展開に対する好機となっています。

本セミナーでは、初めて海外事業者と商談をする人のもとより、海外ビジネスの営業活動に関する基本的知識などをご説明いたします。

日時 令和6年 8月6日(火)
14:00~16:00

場所 下関商工会館 3階 研修室
(下関市南部町 21-19)

講師 坂田貿易支援事務所
代表 石川ゆき氏



【プロフィール】

紙関係の専門商社や工業資材メーカーで海外営業・輸出入管理・現地生産管理・海外展示会担当を経験した。その後、坂田貿易支援事務所を開業し、地域中小企業の貿易支援に携わっている。

契約企業の貿易担当者からの信頼も厚く、A I B A (旧ジェトロ) 認定貿易アドバイザー、中小企業基盤整備機構アドバイザー、福岡貿易会アドバイザーを務めている。

【主催】 下関商工会議所 下関中小企業相談所

【協力】 独立行政法人日本貿易振興機構 山口貿易情報センター

<主なカリキュラム>

第1部「初めての海外展開」

◇海外展開に必要な心構え

◇グローバルマーケティングとは

第2部「商談会での成功率を高める」

◇商談前に準備しておくもの

◇商談中の注意点

◇商談後のフォローアップ etc...

【参加者特典】

「海外展開支援ハンドブック」を
プレゼント!!



二次元コードで
お申し込みの方は
こちらから

<お問合せ先>

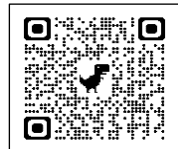
下関商工会議所
(担当：野崎)

TEL 083-222-3333

E-mail info@shimonoseki.cci.or.jp

《受講者への注意事項》

当所地下駐車場が満車の場合には、近隣の有料駐車場をご利用ください。なお、駐車料金は参加者負担となります。ご了承ください。



セミナー「やってみなはれ！海外取引」申込票 (担当：野崎/FAX 083-222-4094)

事業所名			業種
所在地	(〒 -)		製造・建設・卸売・小売・ 飲食・サービス・その他 ()
フリガナ		TEL	
受講者氏名		FAX	
E-mail			
☆今回のセミナーで特に聞きたいとお考えのカリキュラムや内容をご記入ください。			

<個人情報の取り扱いについて>ご提供いただきました個人情報は、当セミナーの参加確認・別セミナーの開催案内に利用致します。