

海外販路開拓をご検討の皆様へ！ 貿易営業の考え方と商談の進め方を学ぶ！

ジェットロ貿易実務講座 入門編

ジェットロ富山では、これから海外販路開拓を検討していこうとお考えの皆様方や、まだ輸出を始めて間もない方を対象に、海外取引をするためにはどのような準備をしていくことになるのかを把握するための講座を開催します。

昨年好評を得た海外営業と国内営業の違いや海外営業の具体的な進め方に加え、実例を挙げてのクレーム対処法などについてわかり易く説明します。多数の皆様のご参加をお待ちしています。

【開催概要】

開催日時	2018年4月17日(火) 9:30~16:30 (昼休憩は12:30~13:30を予定)
会場	高岡商工会議所 4F 403・405会議室 (高岡市丸の内1-40) http://www.ccis-toyama.or.jp/takaoka/04ccis_information/map.html
プログラム	裏面をご参照下さい。
定員	50名(先着順)
受講料	無料
申込方法	以下のいずれかより、4月13日(金)までにお申し込みください。 ・ウェブページ : http://www.jetro.go.jp/toyama ⇒ ジェットロ貿易実務講座入門編 へ ・FAX、Eメール : 下記「申込書」にご記入の上、ジェットロ富山 (FAX: 076-444-7903 またはEメール: toy@jetro.go.jp) まで送信ください。

【講師】 中矢一虎法務事務所(司法書士 行政書士) 代表 中矢一虎氏

<略歴> 神戸大学法学部卒業後、住友商事株式会社に入社。パリやロンドン駐在時には、主に化学品の貿易取引に携わる。今日まで、欧米・中国・アジア・アフリカ・中近東など世界80カ国以上を国際取引にて歴訪した経験を持つ。現在、中矢一虎法務事務所の代表を務め、国際契約書の相談や作成を行う司法書士及び行政書士であり、日本国内の企業契約法務や個人の相続・遺言・信託など幅広い法律業務を多数こなしている。大阪市立大学商学部講師、各種団体が主催する講演会・研修会の講師としても幅広く活躍している。

【著書】「貿易実務の基本と三国間貿易完全解説」(中央経済社) 他多数

【事務所ウェブサイト】<http://nakayakazutora.com/>

【持参物】 筆記用具

【お問合せ】 ジェットロ富山 [担当:西田] TEL. 076-444-7901 FAX. 076-444-7903 E-mail. toy@jetro.go.jp

【共催】 ジェットロ富山、高岡市、高岡商工会議所

【協力】 北陸銀行、富山銀行、富山第一銀行、日本政策金融公庫富山支店、商工組合中央金庫富山支店、高岡信用金庫、富山信用金庫

ジェットロ富山宛

FAX : 076-444-7903

「ジェットロ貿易実務講座 入門編」 受講申込書

E-mail : toy@jetro.go.jp

貴社名			
TEL		FAX	
ご芳名 【必須】	フリガナ 【必須】	所属・役職	E-mail アドレス 【必須】

I 海外営業は、国内営業と根本的に違う

1. 海外営業の考え方とは何か
 - (1) 情熱だけでは売れない
 - (2) 外国語が上手なだけでは売れない
 - (3) “YES” だけでは切り捨てられる
 - (4) 海外営業の極意を知る
 - (5) 海外ビジネスチャンスは現場に有り
 - (6) “沈黙はダメなり”
 - (7) 利が無ければ、即時撤退する
2. 海外営業に不可欠な3つの知識分野とは何か
3. 海外営業のため最低限必要な貿易実務のルールとは何か
 - (1) 海外取引・貿易契約の基本5条件
 - (2) 貿易条件とインコタームズ
 - (3) 船積書類
4. 基本的な輸出業務の流れ
5. 基本的な輸出通関の流れ
6. 基本的な輸入業務の流れ
7. 基本的な輸入通関の流れ

II (参考) 海外営業で稼(かせ)げる組織をつくる

1. 頭でっかちのグローバル人材は不要だ
2. 海外営業のできるチーム作り
3. 経営者に必要な7つのマインド
 - (1) 本当に海外事業が必要か
 - (2) 海外事業の目的・目標・将来ビジョンを示す
 - (3) 海外営業組織の作り方と運営方法
 - (4) 現場を大切にす
 - (5) 海外情勢の変化に敏感であれ
 - (6) 早く決断する
 - (7) 良い海外営業チームを育てるために必要な社内規則
4. 海外営業チームリーダーのマインド
 - リーダーとしての役割りは何か

III 成功する海外営業の具体的な進め方

- (1) 海外営業の商談力とは何か
- (2) 海外販売計画の立案
- (3) 海外営業商談の準備
- (4) 輸出価格の準備
- (5) 商談実施
- (6) 代理店契約 (Agency Agreement) と販売店契約 (Distributorship Agreement)

IV 日本のEPA(経済連携協定)を利用した新規顧客開拓方法

1. 日本のEPA(経済連携協定)・FTA(自由貿易協定)
2. EPAを利用した新規国際取引
 - (1) 日本の製造業によるEPA域内での貿易投資戦略
 - (2) EPA(AJCEP)を利用した在庫・緊急配送(クイック・デリバリー)ビジネスの構築

V 海外取引の応用

1. 三国間・仲介貿易
2. 三国間・取引代理

VI (参考) 海外の新規顧客開拓方法

1. 事例1.海外国際見本市
2. 事例2.国際インターネット販売

◎クレームの賢い対処方法(事例から学ぶ)

1. クレームの種類
2. 貿易クレームの実情
 - (1) 貿易クレームの種類
 - (2) 商品の品質・数量に関するクレーム
 - (3) 商品の受渡クレーム
3. 法務クレーム
 - (1) 輸入
 - ①輸入許可
 - ②他法令の具体例
 - ③原産地表示
 - (2) 輸出
 - ①知的財産と模倣品対策
 - ②海外製造物責任訴訟(PL訴訟)
 - ③その他外国法規
4. クレーム処理