

ジェトロ貿易実務講座

『貿易実務知識と海外営業入門』

～貿易実務の知識を学び、海外に対してモノを売れるようにするノウハウを身に付ける～

ジェトロ富山では、富山県内企業の貿易業務に関わって間もない方や海外営業を担当しておられる方、海外事業の社内体制の構築を行う部署の方などを対象に講座を開催します。

本講座では、まず最初に海外営業に必要な「貿易実務の基礎」を学びます。そして「モノを売れるようにするための海外営業」の考え方と販売計画の作成、海外見本市や海外向けネット販売について具体例を通して分かり易く解説します。社員研修として、日頃の業務の再確認のためなど海外事業を学ぶ絶好の機会です。多数の皆様のご参加をお待ちしています。

※新型コロナウイルス感染拡大等の今後の状況を考慮して、開催予定が変更となる可能性がありますことをご承知おさくいただきますようお願いいたします。

※開催にあたっては、新型コロナウイルス感染症予防対策を行って実施します。参加者におかれては、マスク着用や手の消毒等の感染予防対策にご協力をお願いいたします。

テーマ	貿易実務知識と海外営業入門 ～貿易実務の知識を学び、海外に対してモノを売れるようにする ノウハウを身に付ける～
開催日時	2021年12月2日（木） 9:30～15:30（昼休憩12:00～13:00）
会場	高岡商工会議所 4F 403・405会議室（高岡市丸の内1-40）
定員	35名 受講対象者：富山県内企業に勤務する富山県内在住の方 ※定員に達した場合は締切日前であっても受付終了とさせていただきます
受講料	2,000円（税込み、テキスト代含む） ※ジェトロメンバーズ（有料会員）の方は1社につき4名様まで無料です。 (http://www.jetro.go.jp/members/) ※参加費のお支払いについては、当日現金にてお願いいたします。
申込方法	11月25日（木）までに以下よりお申し込みください。 ・ウェブページ： https://www.jetro.go.jp/toyama ⇒ ジェトロ貿易実務講座『貿易実務知識と海外営業入門』へ

【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
司法書士/行政書士/大阪市立大学商学部 講師

＜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、日本貿易振興機構（ジェトロ）貿易実務オンライン講座「英文契約編」の監修も行った。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國間貿易完全解説」（中央経済社）他多数

※講座内容は裏面をご覧ください

【お問合せ】 ジェトロ富山 [担当：西田、森岡] TEL: 076-415-7971 E-mail: toy@jetro.go.jp

【主催】 ジェトロ富山、高岡市、高岡商工会議所

貿易実務知識と海外営業入門

～貿易実務の知識を学び、海外に対してモノを売れるようになる
ノウハウを身に付ける～

2021年12月2日（木） 9:30～15:30 （昼休憩12:00～13:00）

1 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
 - ・情熱だけでは売れない
 - ・外国語が上手なだけでは売れない
 - ・“YES” だけでは切り捨てられる
 - ・海外営業の極意を知る
 - ・海外ビジネスチャンスは現場に有り
 - ・“沈黙はダメなり”
 - ・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

2 海外営業のため最低限必要な貿易実務のルール

- (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

3 海外営業の販売計画を作成する

- (1) 海外営業の商談力とは何か
- (2) 海外販売計画立案の心構え
- (3) 海外販売計画作成の具体的な対応
 - ・自社にて販売（予定）する商品の選択
 - ・具体的な輸出先となる外国・地域の選択（予定）
 - ・演習 自社商品の価格・数量・目標売上高計画
 - ・国内調達コストと調達方法
 - ・海外営業の販売管理費
 - ・自社商品の知的財産権（商標等）保護
 - ・自社商品の相手国側での輸入規制等調査

4 成功する海外見本市等を利用した海外営業の実行

- (1) 海外営業商談のための準備アイテム
- (2) 海外営業商談の事前シミュレーション
- (3) 事例 輸出価格の考え方と試算表の準備
- (4) 商談実施
 - ・商談開始
 - ・商談上での実務テクニック
- (5) 代理店契約（Agency Agreement）と
販売店契約（Distributorship Agreement）
 - ・概要
 - ・各契約の主要ポイント

5 国際電子商取引を利用した海外営業

- (1) 国際電子商取引の準備
 - ・ネットコンテンツ内容
 - ・ネット出店運営方法
 - ・受注後の商品発送と配送
 - ・国際電子商取引を運営する人員と外国人
コミュニティ
- (2) 入門演習：国際電子商取引実務
 - ・ネットコンテンツへの販売条件掲載
 - ・英文契約・注文請情報（Acknowledgement）
の作成
 - ・契約締結後のサンプル出荷とインボイス作成
- (3) （参考）国際電子商取引の問題点

6 （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) 経営者のマインド
 - ・本当に海外事業が必要か
 - ・海外事業の目的・目標・将来ビジョンを示す
 - ・海外営業組織の作り方と運営方法
 - ・現場を大切にする
 - ・海外情勢の変化に敏感であれ
 - ・早く決断する
 - ・リスクを考えてから、勇気を持って進める
- (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
 - ・良いリーダーを育てるために必要な社内ルール

※状況に応じて内容を変更する場合があります。