

～ 中小企業が海外取引を始めるためにはどうしたらよいか ～

無料

「中小企業海外取引入門」セミナー

国内市場が年々減少する中、「日本で生産している自社商品を海外で売りたい」、「販路を広げたい」と考えている中小企業が増加している状況にあります。しかしながら、「適切な取引相手が見つからない」「自社のPR方法がわからない」「必要な情報が不足している」などを理由に二の足を踏んでいる企業が多いのも事実です。

海外にまったくコネや人脈がない、英語が苦手という方も、この機会に海外取引について学んでみませんか。本セミナーでは**中小企業が海外取引を実際に始めるための具体的な方法**について「海外取引のポイント」、「取引相手の探し方」、「商談の進め方」、「貿易実務の基礎」の4テーマにわけ、大手総合商社出身の講師が一般論のみならず、現役ビジネスマン時代の体験などの事例を交えながら分かりやすく解説します。

**日時：8月31日(月)、9月24日(木)、11月11日(水)、2月3日(水)
14:00～17:30**

定員：30名(先着順) 場所：埼玉県中小企業振興公社研修室A(大宮ソニックシティビル10階)

◆テーマ1 【平成21年8月31日(月)】

「海外取引のポイント」

- ・海外ビジネスとは
- ・国内取引との違いをよく理解する
- ・貿易取引の要件(モノ、カネ、書類)
- ・取引の形態(直接取引・間接取引・代理店)

◆テーマ2 【平成21年9月24日(木)】

「取引相手の探し方」

- ・取引相手探しと取引先調査
自ら探す：インターネット、国際見本市
紹介機関や商社へ依頼して探す
NPO法人を利用して探す(お勧め!)

◆テーマ3 【平成21年11月11日(水)】

「商談の進め方」

- ・商談の開始(引き合いの要件、サンプル取引)
- ・交渉
オファーを受けたときの対応、ポイント
- ・契約(契約の種類、契約書について)

◆テーマ4 【平成22年2月3日(水)】

「貿易実務の基礎」

- ・輸出入準備
L/C、前払金、為替予約、輸送手段、保険
- ・輸出入手続き(通関業者への依頼、重要書類)
- ・クレーム(保険クレーム、商品クレーム)

講師 国際社会貢献センター コーディネーター 布施 克彦 氏

1947年東京都生まれ。一橋大学商学部卒業。1970年4月から総合商社に勤務、おもに鉄鋼貿易業務に従事。その間、ナイジェリア、ポルトガル、アメリカ、インドなどで約15年間にわたる海外勤務を経験。現在、国際社会貢献センターコーディネーター、大学非常勤講師、外資系企業顧問など。主な著書に「貿易実務の基本と仕組みがよ〜くわかる本」(秀和システム社)、「英語が苦手な人の貿易実務」(ソシム社)などがある。

◆申込方法 ①下記セミナー受講申込書に記入し、FAX(048-645-3286)でお送り下さい。

②「セミナー受講票」は発行しませんので当日直接会場にお越しください。

◆問合わせ先 (財)埼玉県中小企業振興公社 経営支援グループ

さいたま市大宮区桜木町1-7-5ソニックシティビル10階 Tel 048-647-4085 Fax 048-645-3286

<海外取引入門セミナー 受講申込書>

ご参加されるテーマに○を記入して下さい(1回のみ受講可)		テーマ1	テーマ2	テーマ3	テーマ4
※4回通して参加されると海外取引全般が理解できます					
会社名		電話			
住所		FAX			
参加者1	所属・役職				
参加者2	所属・役職				