

バイヤーが求めるポイントとは？ 商談会に向けた商談準備セミナー

2026年

14:30～16:10

9.28月

茨城県産業会館2F 研修室

「商談会に参加したが、成約につながらなかった」という経験はありませんか。
本セミナーでは、バイヤーに評価される提案や商談前後の準備・対応について、実践的なポイントを学びます。
商社での輸出入業務の経験のある講師が、商談におけるポイントを企業目線で分かりやすく解説します。
商談会への参加を予定されている皆様はぜひご参加ください。

セミナー内容

14:30	開会
14:35～15:50	講演
15:50～16:05	質疑応答
16:05～16:10	事務局からの連絡・閉会

<講師>

株式会社KM International

代表取締役 中正宏(なかまさひろ)



【略歴】

シンガポール、ベトナム(ハノイ・ホーチミン)、インドネシア(ジャカルタ)に駐在経験を持つ。駐在期間中は主にAPEC域内の物流の営業、オペレーションに約10年携わり、特にベトナムからの食品、生鮮品、繊維品の輸出、材料輸入案件に立ち上げから多数関わった。帰国後は駐在期間で得た人脈を生かし日本からの食品、雑貨、玩具等の輸出を多岐にわたる分野で経験。各国で開催される展示会や商談会の支援は年間で20を数える。特にベトナム・マレーシア・香港・台湾に事業パートナーがあり、国内食品メーカーや食品輸出会社とのパイプも強い。

定員：30名(先着順)

参加無料

対象：茨城県内に拠点を
お持ちの企業お申込み
詳細

締切：9月24日(木)

<お問合せ>

ジェトロ茨城(担当：野田)

029-300-2337 IBR@jetro.go.jp

| 主催 | ジェトロ茨城

| 後援 | (公財) いばらき中小企業グローバル推進機構、
(株) 常陽銀行、(株) 筑波銀行