

中小企業海外ビジネス人材 育成塾

参加費
無料



戦略・資料・商談スキルを5日間で習得！

こんな悩みはありませんか？

- ✓ 海外バイヤーとの輸出商談に初めて臨む方
- ✓ 自社から提案できる「攻めの営業力」を付けたい方
- ✓ 海外営業担当が自分しかおらず、相談が出来ない方
- ✓ これまでの商談に課題を感じている方

育成塾に参加すると、こう変わる！

ノウハウ

市場×機会から自社の強みを導き出す。場当たりの営業から、バイヤー目線の商談準備ができる。

マインド

体系的に戦略を立てることで、不安がクリアになり、輸出に取り組むための意識や行動力が湧いてくる。

コミュニティ

同じ志を持った仲間とのグループワークや模擬商談をし、輸出担当の繋がりができ、情報共有ができる。

研修プログラム（全5回毎週開催・5週間）

Day1～4はオンライン、Day5は対面研修です

Day1



フレームワーク
情報収集・分析および
商談資料作成

Day2



市場の深掘り
海外展開戦略の策定
商談資料の作成

Day3



商談ロールプレイ
セールストーク

Day4



講師との1on1
フィードバック

Day5



対面商談
ロールプレイ

他にも貿易実務が学べるオンライン教材を提供！

2019年度から2025年度

1,300名以上が
育成塾を修了！

2025年度
修了生263名のうち
96.2%
「役立った」
と回答

受講生の声



これからいろいろなバイヤーとの商談を重ねる必要があると思いますが、まずベースが固まりつつあります。
(海外営業歴5年以上・男性・経営者)



自分では気が付いていなかった商品の強みを知れました。
(海外営業歴1年未満・女性・社員)



海外への輸出となると、雲をつかむような気持ちでしたが少し雲がはれたように感じます。
(海外営業歴1年未満・男性・経営者)



輸出の知識がない中で参加したので、すべてが参考になりました。自社品の強み、競合品との違いを認識できる良い機会となりました。
(海外営業歴1年未満・男性・社員)



詳細・お申し込みはこちら

各コースの日程・対象者は裏面から▶▶▶

各コース日程

(募集人数は各コース 16 名程度を想定) 一部変更の可能性があります。予めご了承ください。

開催時期	コース名	Day1	Day2	Day3	Day4	Day5	ジェトロ 運営事務局
5月期 [募集期間] 3/23 11:00 ~ 4/7 23:59	火曜コース(全国・熊本) ^{※1}	5/12	5/19	5/26	6/2~ 6/5	6/9(人吉市・東京) ^{※4}	本部(東京)
	水曜コース(大阪優先) ^{※2}	5/13	5/20	5/27		6/10(大阪)	大阪本部
	展示会準備コース(全国) ^{※3}	5/14	5/21	5/28	[面談] 1人1回 30分程度	6/11(東京)	本部(東京)
	金曜コース(全国)	5/15	5/22	5/29		6/12(東京)	本部(東京)
8月期 [募集期間] 6/1 11:00 ~ 6/19 23:59	火曜コース(全国・茨城) ^{※1}	8/18	8/25	9/1	9/8~ 9/11	9/15(東京)	本部(東京)
	水曜コース(兵庫優先) ^{※2}	8/19	8/26	9/2		9/16(尼崎市)	神戸
	木曜コース(全国)	8/20	8/27	9/3	[面談] 1人1回 30分程度	9/17(東京)	本部(東京)
	金曜コース(愛知優先) ^{※2}	8/21	8/28	9/4		9/18(名古屋市)	名古屋
11月期 [募集期間] 8/17 11:00 ~ 9/4 23:59	火曜コース(全国)	11/2	11/10	11/17	11/24~ 11/27	12/1(東京)	本部(東京)
	水曜コース(全国・岡山) ^{※1}	11/4	11/11	11/18		12/2(岡山市・東京) ^{※4}	本部(東京)
	展示会準備コース(全国) ^{※3}	11/5	11/12	11/19	[面談] 1人1回 30分程度	12/3(東京)	本部(東京)
	金曜コース(全国)	11/6	11/13	11/20		12/4(東京)	本部(東京)
1月期 [募集期間] (2026年) 11/2 11:00 ~ 11/20 23:59	水曜コース(全国・静岡) ^{※1}	1/27	2/3	2/10	2/16~ 2/19	2/24(静岡・東京) ^{※4}	本部(東京)
	木曜コース(大阪優先) ^{※2}	1/28	2/4	2/10		2/25(大阪)	大阪本部
	金曜コース(全国)	1/29	2/5	2/12	[面談] 1人1回 30分程度	2/26(東京)	本部(東京)

※1. 東京・地方合同開催コースについて

表中※1 が付いたコースでは、東京と地方の合同開催コースとして、記載の地方の企業の優先枠を設けています。

5月期火曜コース：熊本県に所在する企業の優先枠あり

8月期火曜コース：茨城県に所在する企業の優先枠あり

11月期水曜コース：岡山県に所在する企業の優先枠あり

1月期水曜コース：静岡県に所在する企業の優先枠あり

※2. 地方開催コースについて

表中※2 が付いたコースでは、記載の地域に所在する地元企業のご参加を優先しますが、域外企業の方もお申込み可能です。

5月期水曜コース：大阪府に所在する企業を優先

8月期水曜コース：兵庫県に所在する企業を優先

8月期金曜コース：愛知県に所在する企業を優先

1月期木曜コース：大阪府に所在する企業を優先

※3. 展示会準備コースについて

表中※3 が付いた展示会準備コースでは、通常の育成塾の内容をベースとしながら、これから展示会に参加する方の出展成功に繋がるような、展示会出展に役立つ内容を多く盛り込んだ研修構成にしています。展示会出展予定がある企業を優先します。ただし、5月期 展示会準備コースでは、展示会出展企業予定のある企業の中でも、『MTA Vietnam 2026』ジャパンパビリオン チャレンジスペースに出展される方を優先します。

※4. Day5 開催地について

表中※4 が付いた東京と地方が合同で開催するコースでは、Day5 対面研修が東京会場と地方会場の2拠点で開催されます。原則として参加会場の割り振りは、地方会場へは当該地方所在の企業、東京会場へは当該地方以外に所在の企業です。

例) 5月期火曜コース

熊本県に所在する企業：人吉会場（熊本県）

熊本県以外に所在する企業：東京会場

対象者

輸出を行っている、あるいは行う予定のある中小企業^{※1}の海外事業担当者^{※2}であること

※1 中小企業基本法第2条に規定する中小企業又はその連携体であること。但し、以下に該当する企業の社員は対象外とします。

- ・常時使用する従業員の数が二千人を超える法人（中小企業を除く）に直接又は間接に100%の株式を保有される中小企業・小規模事業者
- ・直近過去3年分の各年又は各事業年度の課税所得額の平均が15億円を超える企業の社員

※2 主に以下のような参加者を対象としています。

- ・これから海外輸出に臨む方、または商談準備に課題を感じている方。
- ・輸出したい商材が製品化されており、すでに販売している、あるいは販売できる状態の方。
- ・輸出したい国・地域の絞り込みが出来ている方。等

お申込み・お問い合わせ



ジェトロ海外ビジネス人材育成課
 電話：03-3582-8355
 メール：ikusei@jetro.go.jp

詳細はウェブサイトから

ジェトロ育成塾

検索

<https://www.jetro.go.jp/services/ikusei/ikuseijuku.html>

