

実務者向け英文ビジネス Eメール講座～実践応用編～



2019

10/18 (金)

参加費無料

【主催】

JETRO 滋賀

【後援】

滋賀県よろず支援拠点
(滋賀県産業支援プラザ)
滋賀銀行
関西みらい銀行

国際ビジネスで頼りになるのがEメールですが、一度きちんと学んでみたい、もっとブラッシュアップしたいと思っている方も多いのではないのでしょうか。このたび、毎回ジェットロでの英文Eメール講座が大変好評であります。法嶋先生をお呼びして、実務者向け英文ビジネスEメール講座～実践応用編～を開催いたします。国際ビジネスに関わっている方、関わりたいと思っている方でしたらどなたでもご参加いただけます。英文Eメール講座リピーターの方も大歓迎です。

日時 2019年10月18日(金)10:00～17:00 (受付 9:30～) | 内容

場所 「コラボしが21」 3階 中会議室

(滋賀県大津市打出浜2-1
最寄駅 京阪石場駅から徒歩3分)

※コラボしが21の駐車場はご利用いただけません。
近隣の有料駐車場をご利用いただくか、
公共交通機関をご利用ください。

講師 法嶋 由昭氏

トレード・コンシェルジュ Street Smart 代表

大阪大学法学部卒業後、住友商事(株)に入社。ニューヨーク事務所に通算11年、台湾・高雄事務所に3年の駐在など、海外で豊富な貿易実務経験がある。2011年春、山形県立産業技術短期大学国際経営科教授を定年退官後、貿易コンサルタントを主な業務とする「トレード・コンシェルジュStreet Smart」を主宰。軽妙な語り口と実践的な内容が好評で、全国各地で貿易実務やビジネス英語講座の講師を務めている。

こんな方におすすめです！

- 普段より海外とEメールでやりとりされている方
- 商談でいかに相手を納得する交渉英語を学びたい方
- すでに英語でやりとりを始めているが、伝わりやすい表現を知りたい

- 取引開始の勧誘メール
ー 海外のお客さまに対して取引勧誘する際の鉄則は？ ー
- 海外からの引合いへの対応
ー 積極的にオファーする場合と辞退する場合、適切な表現は？ ー
- 価格交渉 (カウンターオファーへの対応)
ー 商談でいかに相手を納得するかの交渉英語表現を練習ー
- 返事の催促
ー 相手に対し失礼なく、いかに上手に返信や回答を引き出すか？ ー

定員 30名 ※先着順 (1社につき2名まで)

申込方法

ジェットロ滋賀のサイト下方イベントページ、もしくはQRコードよりお申込みください。



ジェットロ滋賀



<https://www.jetro.go.jp/jetro/japan/shiga/>

申込締切 2019年10月16日 (水) 17:00