

【WEB セミナー】デザイン・日用品分野 海外バイヤーとのオンライン商談準備セミナー

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、海外バイヤーとの商談はオンラインで実施する機会が増えました。オンライン商談は移動時間を削減でき、職場や自宅で商談ができる便利さがありますが、限られた短い時間内で、画面越しに自社商品の魅力を端的に伝え、海外バイヤーの関心を惹きつけて商談成果に繋げるためには、商談前の入念な準備、円滑な商談進行、商談後のフォローアップが必須です。

本セミナーでは、デザイン・日用品分野の企業を対象に、初めて海外バイヤーとのオンライン商談に臨む方、改めて商談準備を見直したい方等向けに、商談資料作りのコツや、商談前から後までの一連の流れ等について、重要なポイントを解説します。

日時 2022年2月3日(木) 13:00~14:30

会場 WEB セミナー(ライブ配信)
※お申込みいただいたお客様に配信ページをご案内します。

主催 ジェトロ栃木貿易情報センター、栃木県

受講料 無料

後援 商工中金 宇都宮支店・足利支店

定員 50名程度(お申込み先着順)
※定員に達した場合は栃木県企業を優先

協力 足利銀行、栃木銀行(予定)

プログラム

13:00~14:15 『効果的なオンライン商談会にするために、、、すべき事とは。』

- ・バイヤーを惹きつける 企業・商品・ブランドストーリーの作り方、伝え方
- ・商談前に準備すべきこと(リサーチと資料づくり)
- ・商談中に留意すべきこと(進め方、時間配分、提示資料、ツール活用)
- ・商談後のフォローアップ、商談後にバイヤーから送付を求められる資料等

講師: シンクシンク株式会社 GEO/クリエイティブプロデューサー
川又 俊明 氏

【講師略歴】

DESIGN ASSOCIATION NPO で統括プロデューサーとして、TOKYO DESIGNERS WEEK のクリエイティブ・プロジェクトのプランニング、プロデュース、ディレクションを担当。地方創生プロジェクト「JAPAN DESIGN WEEK」では、福島県クリエイティブ伝統工芸創出事業のプロデュースや青森県弘前市や佐賀県嬉野市でのプロジェクト等に総合プロデューサーとして携わる。LEXUS NEW TAKUMI PROJECT の全体設計を手掛け、メンターとしても日本の若き匠をサポートしている。

14:15~14:30 質疑応答

お申込みフォーム

【申込締切】1月31日(月)17:00まで

※こちらのWEB ページからお申込ください。

<http://www.jetro.go.jp/events/tcg/263e524dd9bf6e6e.html>

【お問い合わせ先】

ジェトロ栃木貿易情報センター (担当: 山本、中村)

Tel: 028-670-2366 E-mail: tcg@jetro.go.jp

