

「中小企業海外ビジネス人材育成塾」
6 月期・中国地域製品の海外販路開拓事業 参加者コース
プログラム詳細

「中小企業海外ビジネス人材育成塾」は、初めて海外バイヤーとの輸出商談に臨む方や、商談準備に課題を感じている方を対象にした無料研修です。

プログラムは 3 つのパートから構成されています。

①開講前（面談、事前学習） ②研修（Day1～Day5 までの全 5 回） ③修了後（面談）

1. 開講前（面談、事前学習）

日 時	面談：2024 年 6 月 4 日又は 5 日 20 分ほど 事前学習：2024 年 6 月 3 日～6 月 17 日 ※面談の日時は、審査結果（5 月 30 日を目安にメールで通知）と併せてご連絡いたします。
内 容	面談 ：コースを担当するジェトロ職員と面談を行い、事前学習や研修全体の目的・取り組み内容を明確化。 事前学習 ：輸出に取り組むうえでの基礎知識や各市場の情報、貿易実務のポイント等を、動画・eラーニング・レポートを活用して学習。 <eラーニングの無料受講について> 通常は有料で提供している「ジェトロ 貿易実務オンライン講座」の一部コース（輸出商談編、英文ビジネス eメール編）を、希望者に限り無料で受講可能とします。お申し込みの際に、希望の有無を回答いただきます。 ※講座の内容について https://www.jetro.go.jp/elearning/sokushu/

2. 研修（Day1～Day5 までの全 5 回）

日 時	Day1: 2024 年 6 月 21 日（金曜） 10 時 00 分～17 時 00 分 Day2: 2024 年 6 月 28 日（金曜） 10 時 00 分～17 時 00 分 Day3: 2024 年 7 月 5 日（金曜） 10 時 00 分～17 時 00 分 Day4: 2024 年 7 月 9 日（火曜）～7 月 12 日（金曜）のうち、1 人あたり 1 回 30 分 Day5: 2024 年 7 月 19 日（金曜） 10 時 00 分～17 時 00 分
-----	---

内 容

Day1 : 海外展開戦略の目的の明確化 市場調査・分析の基本手法の習得（オンライン）

- 事前課題：事前に共有された自己紹介シートを使用し、自社の海外進出の状況や、今までの活動を整理
- 中小企業の海外進出の全体像の理解と自社の立ち位置の理解
- 他社の海外進出事例からの学び（理由・現状・課題等）
- 市場調査の基本手法
- 自社/競合他社分析・市場調査のフレームワーク
- 定量・定性調査の基本的な考え方と手法

Day2 : 海外展開戦略の策定 商談プレゼン資料の作成（オンライン）

- 事前課題：市場調査の実施と SWOT 分析の完成（Day2 までに各自取り組む）
- Day 1 及び事後課題で検討した SWOT 分析の振り返り
- カスタマーバリューの考え方（Value Proposition とは, Customer Journey の整理の仕方）の理解
- 効果的な市場開拓方法について
- 海外展開戦略とロードマップ（アクションプラン）の策定
- 商談プレゼン資料作成のポイントの理解
- 商談プレゼン資料の骨子の作成

Day3 : 商談スキルの習得（オンライン）

- 事前課題：商談プレゼン資料（日・英）の作成（Day3 までに各自取り組む）
- ロジカルシンキングの基本手法の理解
- 効果的な商談のためのスキル習得（商談の臨み方、準備、商談の進め方等）
- 商談ロールプレイの実施
- 商談プレゼン資料のブラッシュアップ

Day4 : 個別アドバイス（オンライン）

- 事前課題：最終的な商談プレゼン資料（日・英）と海外展開戦略・ロードマップを作成
- 海外展開戦略及び商談プレゼン資料に対して講師が個別面談にてアドバイス

Day5 : 商談スキルの実践と最終発表（会場開催）

- 事前課題：海外展開戦略と商談プレゼン資料のブラッシュアップ（Day 5 までに各自取り組む）
- Day4 でのフィードバックを反映させ、あらためて商談ロールプレイを実施
- KPI を設定した事業計画、ロードマップ（アクションプラン）と海外展開戦略の発表
- 修了式（研修の学びの振り返りと決意表明、講師による研修総括、修了証書の授与）

※会場は [ジェットロ鳥取](#) またはその周辺

講 師

株式会社グローバル・パートナーズ・コンサルティング

3. 修了後（面談）

日 時	2024 年 7 月 22 日～7 月 26 日のうち、20 分ほど（日程は前後する可能性があります）
内 容	担当のゼロ職員と研修全体を振り返り、今後の活動予定や課題を設定。

以 上