輸出担当者のための実践型プログラム

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	Day2	Day3	Day4	Day5
フレームワーク 情報収集・分析および 商談資料作成	市場の深掘り 海外展開戦略の策定 商談資料の作成	商談ロールプレイ セールストーク	講師との1on1 フィードバック	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 ▸▸▸

JETRO 日本貿易振興機構（ジェトロ）

中小企業海外ビジネス人材 育成塾

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 [面談] 1人1回 30分程度	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		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	9/7〜9/11 [面談] 1人1回 30分程度	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		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	11/23〜11/27 [面談] 1人1回 30分程度	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		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	2/15〜2/19 [面談] 1人1回 30分程度	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		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

中小企業海外ビジネス人材育成塾

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