

「中小企業海外ビジネス人材育成塾プラス」

1 月期 プログラム詳細

「中小企業海外ビジネス人材育成塾プラス」は、すでに輸出実績や英語による商談経験がある海外営業担当者が、海外売上上の継続・拡大を目指すための「攻め」の営業力を鍛える無料研修です。

※下記の研修内容や日時は一部変更する場合がありますので、予めご了承ください。

1. 開講前（事前課題）

日 時	配布（予定）	2025 年 12 月 19 日（金）
	提出〆切	2026 年 1 月 16 日（金）
内 容	- プロフィール作成（自社・ご自身） - 自社海外事業紹介 - ケーススタディの読み込み・事前設問への回答 - 自社の国内・海外における事業環境整理・海外で狙う市場へのアプローチ検討 - 現在の実務で使用している商談資料（英語版）の提出	

2. 研修（Day1～Day5 までの全 5 回・隔週開催）

日 時	Day1	2026 年 1 月 21 日（水） 10:00～17:00
	Day2	2026 年 2 月 4 日（水） 10:00～17:00
	ジェトロとの面談	Day 2 終了後 4 日以内を目途に 1 人 15～20 分程度実施
	Day3	2026 年 2 月 18 日（水） 10:00～17:00
	Day4	2026 年 3 月 2 日（月）～3 月 6 日（金）のうち 1 日 （お一人当たり 45 分程度）
	Day5	2026 年 3 月 11 日（水） 10:00～17:00

Day1（会場開催※）： 自社と自社商材の立ち位置見直し

- ケース演習および講義によるマーケティングフレームワーク（3C、STP、4P）の習得
- グループワークおよび講義を通じた自社と自社商材の立ち位置を具体化・高度化
- Day1 終了後の事後課題（Day2 までに各自取り組む）

※会場は[ジェトロ本部](#)またはその周辺

Day2（オンライン）： アカウントプラン（ターゲット顧客攻略計画）作成 / 良い商談資料の作り方

- ケース演習および講義によるアカウントプランの作成とグループワークを通じたアカウントプランの具体化・高度化
- グループワークおよび講義を通じたあるべき商談資料の理解
- Day2 終了後の事後課題（Day3 までに各自取り組む）

ジェトロ事務局との個別面談※（オンライン）

- 研修プログラムについての質問、ご意見、お悩み等について

※日程調整は Day1 後に行います。

Day3（オンライン）： 商談戦略の策定 / 商談資料の作成

- グループワークによる商談の目的・進め方・獲得目標の明確化
- グループワークによる商談資料の作成
- Day3 終了後の事後課題（Day4 までに各自取り組む）

Day4（オンライン）： ターゲット顧客攻略にむけた商談演習（個別英語演習）

- 海外出身講師を相手にした 1 対 1 での個別英語商談演習（45 分）
Day3 までに取り組んだアカウントプラン、商談戦略、商談資料を用い、
ターゲット顧客を想定した模擬商談を実施
- Day4 終了後の事後課題（Day5 までに各自取り組む）

	Day5（会場開催※）：ターゲット顧客攻略にむけた英語商談演習 / 修了式 - 海外出身講師を相手にした対面形式による英語商談演習 - Day4 の個別演習と研修で学習したことを活用し、 - ターゲット顧客を想定した模擬商談（交渉）を実施 - 研修全体の振り返り、今後のアクションプラン表明 ※会場はJETRO本部またはその周辺
講 師	A.T.カーニー株式会社

以 上