

「中小企業海外ビジネス人材育成塾プラス」

6 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 5 月 30 日（金）
	提出〆切	2025 年 6 月 13 日（金）
内 容	- プロフィール作成（自社・ご自身） - ケーススタディの読込み - 自社の国内・海外における事業環境整理 - 海外で狙う市場におけるアプローチ検討 - 現在の実務で使用している商談資料（英語版）のピックアップ	

2. 研修（Day1～Day5 までの全 5 回・隔週開催）

日 時	コース	6 月期 [水曜コース]	6 月期 [金曜コース]
	Day1	2025 年 6 月 18 日（水） 10:00～17:00	2025 年 6 月 20 日（金） 10:00～17:00
	Day2	2025 年 7 月 2 日（水） 10:00～17:00	2025 年 7 月 4 日（金） 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 分程度実施（電話もしくはテレビ会議）	
	Day3	2025 年 7 月 16 日（水） 10:00～17:00	2025 年 7 月 18 日（金） 10:00～17:00
	Day4	2025 年 7 月 28 日（月）～8 月 1 日（金）のうち 1 日 （45 分程度）	
	Day5	2025 年 8 月 6 日（水）	2025 年 8 月 8 日（金）

		10:00～17:00	10:00～17:00
内 容	Day1（会場開催※）： 自社と自社商品の立ち位置見直し - 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品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 / 良い商談資料作成のポイント - 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）： 商談資料のブラッシュアップ / 交渉術の学習・実践 - グループワークによる商談資料のブラッシュアップ - 講義と演習による交渉術フレームワークの習得および実践 - 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）： 個別英語商談演習 - 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、商談資料、交渉術を用い、 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※）：英語商談演習 / 修了式 - 海外出身講師を相手にした英語商談演習 - 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