

**「中小企業海外ビジネス人材育成塾プラス」
10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9月12日（金）
	提出〆切	2025年9月26日（金）
内 容	<ul style="list-style-type: none"> 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	2025年10月1日（水） 10:00～17:00
	Day2	2025年10月15日（水） 10:00～17:00
	ジェトロとの面談	Day2終了後4日以内を目途に1人15～20分程度実施
	Day3	2025年10月29日（水） 10:00～17:00
	Day4	2025年11月10日（月）～11月14日（金）のうち1日 （お一人当たり45分程度）
	Day5	2025年11月19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
- 講義による交渉術・交渉戦略の理解
- 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※）：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[ジェトロ本部](#)またはその周辺

講 師 A.T.カーニー株式会社

以 上