

「中小企業海外ビジネス人材育成塾」

11 月期 プログラム詳細

「中小企業海外ビジネス人材育成塾」は、海外バイヤーとの輸出商談に初めて臨む方やこれまでの商談に課題を感じている方を対象に、「効果的な商談」の準備を行う研修です。ジェトロが考える「効果的な商談」とは、単なる商品説明に終わらない商談です。自社商品の強みと輸出先の市場を分析し、ビジュアルを多用した資料で、ターゲット顧客が必要としているものを分かりやすく提案していく、そんな商談を目指しています。

育成塾は、一方的に講義を聞くだけのインプット型ではなく、自分で手を動かし、発表し、他の受講者へのフィードバックをする等アウトプットをふんだんにすることで学びを深めていきます。また、グループワークを多く活用することで、講師だけでなく他の参加者からも学ぶことができる貴重な機会となっています。研修は、オンラインを中心としつつも、最終日には対面の機会もあるため、同じ目的・志を持つ人たちとの情報交換・交流機会を希望される方にも最適なプログラムです。

【プログラム概要】

1. 開講前

日時	事前説明会：10月23日（木曜）又は24日（金曜）のうち1時間ほど 事前学習：10月22日（水曜）～11月7日（金曜） ※面談の日は、審査結果（10月22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	事前説明会 ：コースを担当するジェトロ事務局がオンライン説明会を行い、事前学習や研修の取り組み方についてご説明します。 事前学習（自習） ：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・調査レポート等を活用して自習していただきます。 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

2. 研修（Day1～Day5 までの全 5 回・毎週開催）

内容	Day1：商談プレゼン資料作成の準備（市場調査・戦略策定）（オンライン） ※事前課題：(1)自己紹介シート、(2)市場調査シートを使用し、自社の海外進出の状況や、今までの活動を整理（Day1 の 3 営業日前までに提出） ・中小企業の海外展開事例 ・市場調査の重要性 ・強みを活かした海外展開基本戦略の重要性 Day2：商談プレゼン資料の作成（オンライン） ※事前課題：(1)市場調査シート、(2)基本戦略立案シートの完成 (3)ターゲットユーザーイメージシートの作成（Day2 の 2 営業日前までに提出） ・事前課題に対する講師からのアドバイス（個別フィードバックシート） ・ターゲットユーザーのイメージの明確化と訴求ポイントの検討 ・商談に向けた準備、商談プレゼン資料の作成のポイント Day2 後：ジェトロ面談（オンライン） Day1、Day2 を踏まえ、受講における悩みや課題をジェトロ担当者と相談 Day3：商談スキルの習得（オンライン） ※事前課題：(1)ターゲットユーザーイメージシート、(2)訴求ポイント発見シート、(3)商談構成案シート、(4)海外展開戦略シートの完成、(5)商談プレゼン資料（日本語版）の作成（Day3 の 2 営業日前までに提出）と(6)模擬商談の動画視聴（Day3 まで） ・効果的な商談のための準備 ・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 ・展示会セールストークのポイント ・英語商談のポイント Day4：個別アドバイス（オンライン） ※事前課題：(1)海外展開戦略シート、(2)展示会セールストーク（日・英）、(3)商談プレゼン資料（日・英）の完成（Day4 の 2 営業日前までに提出） ・フィードバックシート ・海外展開戦略、展示会セールストーク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
----	--

	・その他、参加者からの講師への相談・質疑応答等 Day5：商談スキルの実践と最終発表（会場開催） ※事前課題：(1)海外展開戦略シートの最終化(2)展示会セールストーク、(3)商談プレゼン資料(日・英)の完成（Day5 の2 営業日前までに提出） ・英語で展示会セールストーク実践 ・商談ロールプレイを実施（商品サンプルの持ち込み可） ・代表者によるロールプレイ ・学びの振り返り・今後のアクションプランシートの作成・提出 ・修了式（研修の学びの振り返りと決意表明、修了証書の授与） ・まとめ（講師からの総括）
参加方法	Day1～Day4 オンライン参加：研修日3日前までにZoomのURL参加方法をお知らせします。 ※研修当日は、研修開始時間の10分前(9時50分)までにZoomに入室してください。 お使いのマイク、カメラが正常に機能することを確認いただきます。 Day5 会場参加：会場詳細は参加決定後にご案内します
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	12月15日（月曜）～12月19日（金曜）のうち、20分ほど （日程は前後する可能性があります）
内容	ジェトロ事務局及び貴社所在地の管轄ジェトロ事務所(予定)と研修全体を振り返り、今後の活動予定や課題を設定します。

【お問い合わせ先】

コース	お問い合わせ先
火曜コース（全分野/全国）	知的資産部 海外ビジネス人材育成課（担当：佐藤、近藤） Tel: 03-3582-8355 E-mail: ikusei@jetro.go.jp
水曜コース（消費財/全国・京都）	知的資産部 海外ビジネス人材育成課（担当：天野、金友） Tel: 03-3582-8355 E-mail: ikusei@jetro.go.jp ジェトロ京都（担当：手塚、河辺）

	Tel: 075-341-1021 E-mail: KYO@jetro.go.jp
木曜コース（全分野/兵庫優先）	ジェトロ神戸（担当：鈴木） Tel: 078-231-3081 E-mail: KOB@jetro.go.jp
金曜コース（消費財/四国地方優先）	ジェトロ高知（担当：藤田） Tel: 088-823-1320 E-mail: KOC@jetro.go.jp