

「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）	2024年12月16日（月）
	提出〆切	2024年12月27日（金）
内 容	<ul style="list-style-type: none">プロフィール作成（自社・ご自身）自社海外事業の整理現在の実務で使用している商談資料のピックアップケーススタディ予習（Day1/2 で使用するケースを読み、考えをまとめる）	

2. 研修（Day1~Day5 までの全5回・隔週開催）

	コース	1月期（1） [火曜コース]	1月期（2） [木曜コース]
日 時	Day1	2025年1月14日（火） 10:00~17:00	2025年1月16日（木） 10:00~17:00
	Day2	2025年1月28日（火） 10:00~17:00	2025年1月30日（木） 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分程度実施（電話もしくはテレビ会議）	
	Day3	2025年2月12日（水） 10:00~17:00	2025年2月13日（木） 10:00~17:00
	Day4	2025年2月17日（月）~2月22日（金）のうち1日 (45分程度)	
	Day5	2025年3月4日（火） 10:00~17:00	2025年3月6日（木） 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 <ul style="list-style-type: none">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高度化・具体化	

-
- 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高度化・具体化
- 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
- 講義による心理学に基づく交渉術、英語フレーズの習得
- 演習（日本語での商談ロールプレイ）による交渉術の実践
- 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 までに取り組んだ商談資料、アカウントプラン、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 ジェットロ本部 またはその周辺
講師	A.T.カーニー株式会社

以 上