

# JETRO

日本貿易振興機構(ジェトロ)

ジェトロ・イノベーション・プロジェクト・ウェビナー

## ～成功するアメリカでのセールス活動～

国土の広いアメリカでは、訪問数をただ伸ばすというだけでは、セールスの結果は出ません。苦勞してアポイントメントを取得しても、戦略がなく相手に興味を持って貰えなければ、2度と会ってくれないことが殆どです。

アメリカでセールスを成功させるためには、具体的な目標、目的達成のための作戦、スケジュール管理といったポイントが重要となります。また、対象を絞り込み、短時間で御社の魅力を訴えるセールスを実施することも必要です。日本の会社は優れた製品を持っているものの、マーケティング・セールス力に劣るがゆえに、世界で成功を収められていないのが現状です。

今回の講演ではB2Bに焦点をあて、いかにアメリカでのセールスをジャンプ・スタートさせるかについて、お話させていただきます。

【日時】2018年8月31日(金) 9:30～11:00 (JST / 日本標準時間)  
2018年8月30日(木) 17:30～19:00 (PST / 米国西部標準時間)



>  
<こんな方に最適です>

- ・アメリカでのセールスの経験のない方
- ・アメリカにビジネスを拡大したい方
- ・セールスを急速立ち上げたい方

<お申し込み方法>

**申込URL**

<https://attendee.gotowebinar.com/register/1718962578052191489>

**締切り**

2018年8月30日(木) 12:00 (JST / 日本標準時間)



## 【講師紹介】

Mark Kato (マーク かとう)

**Silicon Valley Japan Business Consulting, CEO**

ジェトロ・イノベーション・プログラム・メンター

- ・マーケティング及びビジネスディベロップメントの専門家。
- ・主にアメリカの大企業(Hewlett Packard, Agilent Technologies, Advanced Micro Devicesなど)に従事し、日本で12年、シリコンバレーで30年以上のビジネス経験あり。シリコンバレーにおいてマーケティング戦略の作成から、セールス資料作成、プレゼンテーション作成、アメリカ人トップエンジニアに対しての技術セミナー等の実績があり、現在Silicon Valley Japan Business Consulting ([www.svjbc.com](http://www.svjbc.com))のCEOとして日米間のビジネスに関するコンサルティングをアメリカ及び日本企業に対し実施。また、2013年から日本貿易振興機構(JETRO)のシリコンバレー・イノベーション・プログラムにおいてメンターとして若手起業家の育成に尽力。
- ・ボランティア活動にも積極的で、2008年から2010年の3年間Keizai Society ([www.keizai.org](http://www.keizai.org))のCo-Presidentを務め、2014年まで同組織のBoard Memberとして活動。2010年から2014年までUS-Japan Innovation Awards (<http://www.usjinnovate.org/>)の選考委員。2012年より経済産業省・日本の大学・地方自治体等で合計200回を超える講演活動。2013年にサニーベール姉妹都市協会を設立して初代プレジデントに就任し、福岡県飯塚市との草の根運動を始める。飯塚友情ネットワーク顧問 (<http://iizukafriendship.net/>)、大阪GVH#5 (<https://www.gvh-5.com/about/>)メンター。電子工学専攻。

- 【主催】 ジェトロサンフランシスコ
- 【参加費】 無料
- 【言語】 日本語
- 【定員】 50名程度



【視聴方法】 パソコン、スマートフォン、タブレット等ご自身のオンライン端末から接続願います。  
ウェブ上のセミナーのため、会場は用意しておりませんのでご注意ください。