

はじめての輸出取引方法を学ぶ研修会 ジェットロ貿易実務講座 入門編

ジェットロ富山では、これから海外販路開拓を検討していこうとお考えの皆様方や、まだ輸出を始めて間もない方を対象に、輸出することのメリットや、海外取引をするためにはどのような準備をしていくことになるのかを把握するための研修会を開催します。

「売れる商品」の考え方、海外取引のポイントや取引先の見つけ方、見積価格の出し方、自社製品の絞り込みなどについて、わかり易く説明します。多数の皆様のご参加をお待ちしています。

【開催概要】

開催日時	2015年4月14日(火) 9:30~16:30 (昼休憩は12:30~13:30を予定)
会場	ウィング・ウィング高岡 5階 501号室 (高岡市末広町1番8号) ※駐車場につきましては下記 URL をご覧ください。 http://www.suehirokaihatv.co.jp/info/parking.html
プログラム	裏面をご参照下さい。
定員	40名 (先着順、1社2名様までご参加いただけます。)
受講料	無料
申込締切	2015年4月7日(火)
申込方法	ウェブフォームよりお申し込みください ⇒ www.jetro.go.jp/toyama/ または、下記の「受講申込書」にご記入の上、ジェットロ富山へお送りください。

【講師】 アースリンク 貿易アドバイザー 半沢とも子氏

[略 歴]

大学卒業後、外資系貿易商社の船舶事業部不定期船部オフィス及び港にて、船舶代理店業務に携わる。その後人材業界において営業及びマネジメント業務に携わるかたわら、新入社員向け研修や派遣社員向け研修等を数多く手がける。現在、人材派遣会社、商社、地方公共機関、その他企業等で貿易実務講座を中心に講演を行い、その丁寧でわかりやすい講義には定評がある。講師業のかたわら、株式会社アースリンクにおいて、貿易アドバイザーとして企業の海外展開のコンサルタント業務にも携わっている。

【持参物】 筆記用具

【お問合せ】 ジェットロ富山 [担当:西田] TEL. 076-444-7901 FAX. 076-444-7903 E-mail. toy@jetro.go.jp

【共催】 ジェットロ富山、高岡市

【協力】 北陸銀行、富山第一銀行、富山銀行、日本政策金融公庫富山支店、商工組合中央金庫富山支店

※業種別・アルファベット順

「ジェットロ貿易実務講座 入門編」受講申込書

ジェットロ富山宛 FAX:076-444-7903

貴社名			
TEL		FAX	
ご芳名	所属・役職	E-mail	

	内 容	備 考
9:30	1 なぜ輸出するのか？ ◆輸出のメリット ◆輸出の成功例 ◆自社における輸出のニーズを整理してみよう グループ討議 自社の輸出ニーズの洗い出し	<ul style="list-style-type: none"> 海外展開することのメリットは何か 成功例の紹介 自社の輸出目的を明確にする(グループ討議で他社と話し合いながら整理してみる)
	2 輸出パターンのいろいろ ◆おおまかな輸出の流れ ◆直接輸出と間接輸出 ◆バイヤーから業者指定を受けるとき	<ul style="list-style-type: none"> 同じ海外へ商品を売る輸出でも、直接輸出と間接輸出とがあること、輸入者から輸出業者や輸入地での販売業者を指定されることがあることを理解する
	3 売れる商品を考える ◆市場調査から取引成立までの流れ ◆市場調査 ・輸出の市場 ・市場調査の調査項目 ・市場調査の方法 ・輸出戦略 ・主な海外規格 ◆貿易にかかわる日本国内の法規制 ◆商談会シートの紹介	<ul style="list-style-type: none"> 市場調査、マーケティングの重要性を理解する 海外の法規制について概要を理解する 国内の法規制について概要を理解する 海外との取引交渉に必要な情報を整理しておく必要性を理解し、最終的には商談会シートに必要な事項をまとめ、相手に説明できるようにしていくことをイメージする
	4 取引相手を見つける	<ul style="list-style-type: none"> 海外での取引相手の見つけ方について理解する
	5 取引条件の交渉をする ◆取引交渉の流れ ◆信用調査	<ul style="list-style-type: none"> 取引交渉がどのように行われ、その中で取引相手の信用調査が重要であることを理解する
	6 売買契約を結ぶ ◆契約書の作成 ◆契約書の書式	<ul style="list-style-type: none"> 売買契約書の重要性と、作成方法の概要を理解する
	7 輸出実務の流れと関係機関 ◆輸出実務の流れ ◆関係機関	<ul style="list-style-type: none"> 輸出実務の簡単な流れと、どのような業者と関わり合いながら業務が進行していくかを理解する(見積価格算出のために、関係業者を理解する)
12:30	(昼 食)	
13:30	8 価格を見積もる(価格表の作成) ◆見積りに必須の貿易条件 ◆貿易条件とインコタームズ ◆主要な3条件 ◆貨物の危険負担の範囲 ◆その他の貿易条件 ◆輸送に適した条件 演習 価格の計算 ◆輸入者からの指定業者に国内で引き渡す場合 ◆輸入者の関税について考える ◆取引通貨とか為替変動リスク	<ul style="list-style-type: none"> 価格は貿易条件によって決まってくることを理解する 貿易条件に含まれる費用を理解する 貿易条件の国際的な解釈基準としてのインコタームズを理解する 主要条件を理解する 輸入者にとって関税が重要であることを理解し、たとえば自社商品にかかる輸入国の関税率はどのようにしたら調べられるのかを理解する 海外との取引では、通貨が円でない場合には為替変動リスクが発生することを理解する
	9 自社製品の魅力とは？ ◆自社商品の情報をまとめる ◆自社商品の特徴、強み、弱みを整理する 演習 グループ内で自社製品をアピールしてみる(強み、弱み、セールスポイントの整理、差別化が出来るか)	<ul style="list-style-type: none"> 商談会シートにもとづき、自社の商品の特徴を整理し、同じグループ内で意見をもらう 各グループで1つ代表商品を決め、他のグループの前で発表し、意見をもらう
16:30	10 商談会の実際 ◆海外のバイヤーの関心事 ◆香港のスーパーマーケットの様子 ◆実際の商談会の様子 ◆商品説明のポイント ◆売り込み、提案のポイント	<ul style="list-style-type: none"> 海外のバイヤーの関心事について理解する 香港のスーパーで国産品があふれている様子を確認し、その中で差別化することの重要性を理解する 沖縄大交易会の写真から、よいブース、商談の様子についてイメージを持つ 売り込みと提案のポイントをつかむ

※状況に応じて変更する場合があります。