

商談スキルセミナー 食品輸出の始め方

～輸出計画の立て方から商談準備、フォローアップまで～

食品の輸出によって利益を出すには、どのように計画を立てれば良いのでしょうか。本セミナーでは、輸出計画の立て方のポイントや、商談に向けて準備すべきこと、商談後の対応についてお話します。これから食品輸出を始める方、輸出を始めたばかりの方、輸出計画を見直したい方はぜひご参加ください。

◆内容：

1. 輸出で利益を出すために

- ・ 自社の強み、弱みを再認識する
- ・ 輸出の全体像を把握する
- ・ 輸出にかかるコストを算出する
- ・ 輸出計画を立てる

2. 事前準備と事後の対応

- ・ 商談の準備（情報収集、商談資料）
- ・ 商談の進め方
- ・ 商談後の対応

◆講師：金城 辰三氏

（一般社団法人貿易アドバイザー協会認定 貿易アドバイザー）

◆日時：2020年9月10日（木）14：00～16：30

◆会場：オンライン（Zoom）

◆主催：ジェトロ沖縄

◆参加：無料

◆定員：80名（参加希望者多数の場合は、沖縄県内に事業所を有する企業・団体等の方を優先させていただきます。）

◆申込締切：2020年9月8日（火）17：00

◆申込先：下記URLまたはQRコードよりお申込みください。

<http://www.jetro.go.jp/events/oki/2a08cde7bc366211.html>

◆お問合せ先：ジェトロ沖縄（担当：安藤、安里）

Email：OKI@jetro.go.jp

TEL：098-859-7002

