

海外バイヤーとの商談成立を 実現する実践手法

～リアル・オンラインの双方で即決を勝ち取る実践的アプローチ～

本セミナーでは、県内外サプライヤーの皆様の海外バイヤーとの商談成約に向けた心構えや、オンラインを活用した商談成功の秘訣などを解説します。また、国の輸出関連補助事業などもご紹介しますので、ぜひご参加ください！

セミナー詳細プログラム

第一部 海外バイヤーに『伝わる』 食品輸出商談の進め方 (オンライン登壇)

～ 商談準備から成約につながる伝え方まで ～

海外バイヤーとの商談で求められる考え方や日本人との商談との違いを理解し、商品の魅力を「伝わる形」で伝えるポイントを解説。併せて、商談の基本的な流れや事前準備など、成約につながる実践的な進め方を紹介。

講師

F E S S (Food Export & Safety Services)
代表
永田 功 氏



水産物輸出入業務10年以上のベテラン！海外バイヤーとの商談経験も豊富。

元ジェトロ名古屋アドバイザーとして、食品輸出商談会で生産者・メーカーの商談を支援し、数々の成約に貢献！

第二部 海外バイヤーとのオンライン商談の要点 (オンライン登壇)

バイヤーニーズ把握、視覚資料作成、環境整備など、成約に向けた準備を詳説。

また、信頼構築、非言語活用、迅速なフォローアップで商談を成約へ導く実践スキルを紹介。

講師

トップ・トレーディング株式会社
輸出部ゼネラルマネージャー
望月 成展 氏

FOODEX、食品輸出EXPO、SIRHA2025、独Anuga2025など国内外の国際食品見本市に多数参加。フランス人バイヤーとの商談を日常的に担当し、日本のサプライヤー支援も実施中！



第三部 経済産業省及び農林水産省の輸出促進関連事業の紹介

日時

2026年 7月29日 (水)

14:00 ～ 16:00 (13:30開場)

会場

沖縄総合事務局10階 経済産業部会議室 (定員30名先着順)
(那覇市おもろまち2-1-1 那覇第2地方合同庁舎2号館)
オンライン: Microsoft Teams

お申込みフォームはこちら▼

申込締め切り
7月23日 (木)

