

無料オンライン講座

海外商談力強化講座

コロナ禍によって海外商談は対面からオンラインへと移りつつある中、オンライン商談を推進したいけどどのような準備をしたらよいか、またやっても成約につながらないのではと悩んでいる都内中小企業の皆様に「海外商談力強化講座」をご案内させていただきます。本講座は実際の商談を体験できる実践的プログラムも用意しておりますので、ぜひこの機会に受講をご検討ください。

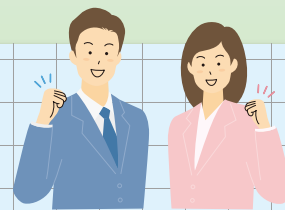
ライブセミナー

万全のサポート体制により、海外商談が初めての企業様も安心して受講できます！

日程	テーマ	GOAL
【第1回】 1月20日(木) 13:00~17:00	海外商談に必要な汎用スキル ●プレゼンテーションスキル(セールスポイント) ●営業フローの設計	①自社と自社商品の強みを理解し、訴求ポイントを把握できる ②営業プロセスの定義方法をきちんと理解できる ③消費者行動プロセスに沿って効果的にアプローチできる
【第2回】 2月3日(木) 13:00~17:00	商談実践力 ●商談設定のために必要な資料作成(商談メール、価格表、PR資料など)	①資料作成に必要なツールを使いこなせる ②海外商談で相手に上手く伝わる資料が完成できる ③作成した資料を使った上手なプレゼンテーションができる
【第3回】 2月17日(木) 13:00~17:00	オンライン商談ノウハウ ●マーケット情報集約ツールの利用 ●SNS活用による現地消費者の開拓	①マーケティングリサーチで使えるツールと分析方法が理解できる ②エンドユーザーに向けたコンテンツが作れる ③海外消費者のニーズに合った情報発信ができる
【第4回】 3月3日(木) 13:00~15:00	オンライン商談ノウハウ ●講師によるセミナーラップアップ ●参加者からの成果発表	①専門講師からのレビューを受けて学びを確実なものにする ②参加者同士で情報交流をして更なるレベルアップを図る ③今後のタスクと目標を設定できる

※全日程(4回)への参加が必要です

個別支援(商談体験学習)



- アドバイザーによる海外向けの営業資料作成サポートを行います(講座受講期間中)
 - 商談体験学習の設定や商談での通訳サポートを行います(第2回セミナー終了を目安に開始)
- ※万全のサポート体制により英語に自信がなくても安心して商談を体験できます。

募集企業数

20社(1社3名まで、先着順)

支援対象

支援対象となるのは次の①と②を満たす都内中小企業です。

- ①東京都内に主たる事業所を有する(本店若しくは支店登記がされている)中小企業であること。
- ②インターネット回線を通じたオンライン形式で受講できる環境が整っていること。

募集期間

令和3年12月1日(水)～令和4年1月10日(月)

※但し、20社に達し次第締切となります。

費用

無料(インターネット回線の利用料は受講者のご負担になります)

開催方法

オンライン開催(インターネット回線を通じたオンライン形式)

- 本講座は、Web会議室ツール「Zoom」を用いて実施いたします。
事前にオンライン受講が可能な環境であることを確認してお申し込みください。
以下のテストURLにアクセスし、「Zoom」のインストールができるか、接続できるか等をご確認ください。

テストURL: <http://zoom.us/test>

※テスト詳細については Zoom のヘルプをご参照ください。

- 受講方法等の詳細については、開催日までにお申込者の方へご案内いたします。
- タブレットやスマートフォンでも視聴できますが、一部機能が限られる可能性があります。

講座運営

couxu株式会社

申込方法

公式HP上からお申込みください。

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2111/0022.html>

- 必ず募集要項のご確認をお願いいたします。

主催・問い合わせ先



公益財団法人

東京都中小企業振興公社 総合支援部 企業人材支援課 海外人材支援担当

〒105-7505 東京都港区海岸 1-7-1 東京ポートシティ竹芝 オフィスタワー 5階
☎03-3434-4275 メール: kaigai-jinzai@tokyo-kosha.or.jp