


## デザイン製品の海外市場開拓セミナー in 仙台 ～海外に売るための商談スキル～

海外のバイヤーに魅力的にうつる日本の日用品やデザイン雑貨は少なくありませんが、それらを販売につなげるにあたっては、条件を提示し、相手とコミュニケーションをとるなどの「商談」が欠かせません。

そこで、国内外で開催される展示会や商談会を意識しながら、海外バイヤーと初めて商談する方も短期間で効率的に商談準備を進めたり、その後の対応が取れるよう海外のバイヤーとの商談に向けた準備や、売り込むポイントなどを解説します。

日時	<b>2018年8月30日（木） 14：00～15：40（受付13：30～）</b>	
場所	仙台第一生命タワービル1 1階 B会議室 (仙台市青葉区一番町4-6-1 仙台第一生命タワービル1 1階)	
プログラム	<p>14：00～15：30 セミナー「海外に売るための商談スキル」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●バイヤーへの売り込み方のポイント・姿勢</li> <li>●値付けの仕方、ラインシートの準備</li> <li>●商談会当日の持ち物リストとそれらの準備のポイント</li> <li>●商談会後に向けた準備 等</li> </ul> <p>15：30～15：40 質疑応答</p>	 <p>講師：ジェトロ新輸出大国 コンソーシアムエキスパート <b>澤田 且成</b></p> <p>(株)富士経済の海外マーケットリサーチ、(株)インターブランドジャパンのプランナーを経て、妻の仕事を支えるため退職しカタダ・中国へ移住。2008年アティーンジャパン(株)を設立。新規事業プランニングの企画立案をはじめ、日本のブランド力を生かしたものづくり・食・伝統・文化・観光の海外需要開拓・販路開拓のマーケティング支援を行なう。</p> <p>〔著書〕『選ばれ続ける社員の法則』（共著出版文化社）、『結局、営業に頼ってしまう御社が伸びない本当の理由』（共著明日香出版社） ※ともにAmazon.co.jp第1位(ビジネス書部門)獲得</p>

### 参加申込（参加費：無料 定員：30名）

- ▶セミナー申込方法（申込締切：8月28日（火）17:00）  
下記ウェブページよりお申込みください。

[https://www.jetro.go.jp/events/sendai\\_design2](https://www.jetro.go.jp/events/sendai_design2)

※ウェブでの申込ができない場合、ジェトロ仙台にご連絡ください。申込書を送付いたします。

[主催] ジェトロ仙台、宮城県、（公社）宮城県国際経済振興協会

[後援] 仙台市、中小企業基盤整備機構東北本部、宮城県商工会議所連合会、  
仙台商工会議所、公益財団法人仙台市産業振興事業団

<お問合せ・お申込み先> ジェトロ仙台 担当：眞治（しんじ）、石川  
Tel：022-223-7484 Fax：022-262-6230  
E-mail：：sen@jetro.go.jp

【会場地図】 仙台第一生命タワービル11階 B会議室

（仙台市青葉区一番町4-6-1 仙台第一生命タワービル11階）

※駐車場をご利用の際は、各自ご負担ください。



#### 【実践グローバルビジネス講座】について

宮城県とジェトロ仙台、及び（公社）宮城県国際経済振興協会は、国内外の様々なビジネス分野に役立つ、具体的事例や生きた情報を提供する「実践グローバルビジネス講座」を実施しております。

※セミナーのお申込に際してご提供いただきました個人情報につきましては、本セミナー運営に関する事項以外に、関連セミナーに関する開催案内などにご利用させていただく場合がございます。

※ご登録いただいたセミナー参加に関する情報は、主催者・共催者と共有させていただきますのでご了承ください。