

海外企業との オンライン商談

スキルアップ研修会



長らくコロナ禍やデジタル技術の進展により、オンラインでの商談機会が増えていますが、海外企業とのオンライン商談では、事前準備や効果的なプレゼンテーションなどが大変重要になります。

本研修会は、オンライン商談の特性を活かし対面式以上の価値や成果を引き出す方法、限られた時間で自社製品・サービスを効果的にアピールするためのテクニックや動画の有効活用法など、商談成功に向けたスキルアップに焦点をあて、講義と演習を組み合わせた実践的な内容となっています。

これからオンライン商談に取り組む方や商談を控えている方、商談スキル向上を目指す方など、是非この機会をご利用ください。

(本事業は中小企業地域資源活用等促進事業の助成金を活用した事業です。)

対象

- ・富山県内企業
- ・海外事業/営業担当者、海外取引に意欲のある方等
- ・第1回(会場開催)、第2回(オンライン開催)とも参加できる方

参加料
無料

日時・会場・内容

第1回	日時：2022年8月9日(火) 14:00~16:30 会場：(公財)富山県新世紀産業機構 技術交流ビル2階 研修室 富山市高田529 駐車場無料	1. 企業の海外展開における最近の動向 2. オンライン商談の特性・可能性 (商談のKey Point、話し方 映り方) 3. 実践で役立つ商談スキルアップ (商談資料の作成方法、効果的なプレゼン方法、 動画活用法、商談後のフォロー)
第2回	日時：2022年8月23日(火) 14:00~17:00 オンライン開催 (Zoom) (各自事業所等でオンライン受講)	4. 1~3を踏まえて演習・講評 Zoomを使用し、各社で作成した商談資料にて 模擬商談(ロールプレイ)・講評 ※模擬商談の準備として、事前課題を提出頂きます。 ※受講者に沿った内容に変更する可能性があります。

講師



PASIA株式会社
代表取締役
市川 奈央子 氏

20年以上の海外ビジネス経験を有し、インドネシア、シンガポールには10年滞在。海外経験と多くの人脈を活かしASEANに特化した通訳・翻訳、海外進出支援コンサルティングを軸に官公庁主催の中小企業海外進出支援プロジェクト運営など中小企業の海外進出に貢献スピーディー且つ継続性のあるWIN-WIN Solution構築を信条に業務を行う。

お申し込み方法

下記のQRコードまたはアジア経済交流センター公式ウェブサイトからWebフォームに進み、お申し込み下さい。
<https://www.near21.jp/kan/info/2022/workshop.html>

定員：10名程度

(原則先着順で受け付けます。
1社から複数名でお申込みの場合、
人数を調整させていただく場合があります。)



申込期限：2022年7月29日(金) 15:00まで
期限を延長しました。

※申込者多数の場合は早期に受付を終了する場合があります。



【お問合せ】

公益財団法人 富山県新世紀産業機構 アジア経済交流センター
TEL: 076-432-1321 E-mail: asia@tonio.or.jp URL: <https://www.near21.jp/>