

商談対策セミナー

ジェトロ富山では今年4月に開催される「富山県ものづくり総合見本市2015」をはじめとした海外バイヤーとの商談会に参加される方々を対象として商談対策セミナーを開催します。貿易の流れ、輸出時に不可欠な価格設定の方法、海外バイヤーとの商談の場となる展示会等での新規顧客開拓方法、模擬交渉、トラブル対処法など、実践的な内容をグループ討議などを通してわかりやすく説明します。

海外バイヤー商談会や海外展示会に参加予定の方、これから海外進出を考えている方、すでに取り引きを開始されている方など、多数の皆様の参加をお待ちしています。※1日目のみ、または2日目のみのご参加も可能です。

講座	第1弾：貿易価格算出の方法とノウハウ編	第2弾：模擬交渉とトラブル対処編
開催日時	2015年3月24日(火) 9:30～16:30	2015年3月25日(水) 9:30～16:30
会場	富山県総合情報センター4階第1第2会議室 <住所> 富山県富山市高田527 ※駐車場無料 地図 http://www.toyama-tic.co.jp/tic-comp/access.html	
定員	50名(先着順)	30名(先着順) ※1日目参加者を優先させていただきます
受講料	無料	
申込締切	2015年3月16日(月)	
申込方法	FAX：下記の受講申込書に必要事項をご記入の上、ジェトロ富山 076-444-7903 まで送信ください。 E-mail：件名を「商談対策セミナー 受講申込」とし、下記申込書の各項目について明記の上、ジェトロ富山 (toy@jetro.go.jp) まで送信ください。	

【講師】 中矢一虎法務事務所(司法書士 行政書士)代表 中矢一虎氏

司法書士 / 行政書士 / 大阪市立大学商学部 講師

神戸大学法学部卒業後、住友商事株式会社に入社。パリやロンドン駐在時には、主に化学品の貿易取引に携わる。今日まで、欧米・中国・アジア・アフリカ・中近東など世界80カ国以上を国際取引にて歴訪した経験を持つ。現在、中矢一虎法務事務所(司法書士 行政書士)の代表を務め、国際契約書の相談や作成を行う司法書士及び行政書士であり、裁判事務や簡裁訴訟及び中堅・中小企業の国際業務顧問や国際ビジネスに関わるコンサルティングを多数こなしている。大阪市立大学 商学部講師、各種団体が主催する講演会・研修会の講師としても幅広く活躍している。【著書】「輸出入実務完全マニュアル【改訂版】」(すばる舎リンケージ)他多数

【持参物】 筆記用具

【お問合せ】 ジェトロ富山 [担当：西田] TEL. 076-444-7901 E-mail: toy@jetro.go.jp

【主催】 富山県新世紀産業機構 環日本海経済交流センター、ジェトロ富山

【後援】 富山県ものづくり総合見本市2015 実行委員会、富山県商工会議所連合会、富山県商工会連合会

【協力】 北陸銀行、富山第一銀行、富山銀行、日本政策金融公庫富山支店、商工組合中央金庫富山支店

※業種別・アルファベット順

商談対策セミナー受講申込書

ジェトロ富山宛 FAX：076-444-7903

貴社名							
TEL				FAX			
ご芳名	希望日(チェック)			所属・役職	E-mail		
	24日	25日	両日				

1日目 3月24日(火) 「貿易価格算出の方法とノウハウ」

- I 輸出に関連する海外販売戦略と経済連携協定 (EPA)・自由貿易協定 (FTA)
 - 1. 経済連携協定 (EPA)・自由貿易協定 (FTA)
 - 2. 環太平洋経済連携協定 (TPP)
- II 輸出業務の流れ
海外取引と交渉の基礎
 - (1) 海外取引 (輸出) のポイントを知る
 - (2) 貿易の流れをつかむ
 - (3) 契約交渉の基本五条件
- III 貿易条件とインコタームズ2010【インコタームズ 2010 概要】
 - 1. 貿易条件
 - (1) 費用の範囲
 - (2) 危険の範囲
 - (3) 世界の貿易条件解釈基準
 - 2. インコタームズ
 - (1) インコタームズの誕生
 - (2) インコタームズ2010
 - (3) インコタームズ2010 の主要三規則
 - (4) インコタームズ2010 の実務上の注意
- IV 輸出コスト計算
 - 1. ブレイクダウン方式
 - 2. コストプラス方式
 - 3. 具体例の検討
 - (1) 基本
 - (2) 応用
 - 4. 申込 (オファー : offer) 書面作成
- V 輸入取引【事例演習】
 - 1. 輸入コスト計算
 - (1) ブレイクダウン方式
 - (2) コストプラス方式
 - (3) 具体例の検討
- VI 輸入通関における課税標準 (価格) と税金
 - 1. 課税標準とは何か
 - 2. 課税価格の基本計算と税金 (関税・消費税)
 - 3. 課税価格への算入・不算入の考え方
 - (1) 算入すべき重要項目
 - ① 仲介手数料
 - ② 金型・工具
 - ③ 材料・部品
 - ④ 日本以外で開発されたデザイン料等
 - ⑤ 特許権・商標権等の知的財産権 (日本国内で複製する場合を除く)
 - ⑥ その他
 - (2) 不算入となる重要項目
 - ① 輸入申告以後の据付けや組立等の費用
 - ② 機械等の品質保証料 (第三者による保証履行)
 - ③ 国際運送料として不算入となる場合

2日目 3月25日(水) 「模擬交渉とトラブル対処編」

- I 第1ステップ：【グループ討議】海外新規顧客・供給先の開拓方法
 - 1. 海外国際見本市
 - (1) 見本市参加までに準備すべきこと
 - (2) 見本市での顧客対応
 - (3) 帰国後のフォロー
 - 2. 国際インターネット販売
 - (1) 販売申込(Sales Offer)で気をつけるべきこと
 - (2) 注文キャンセルの対処方法
 - 3. 海外販売調査
 - (1) 海外出張の事前準備
 - (2) 現地訪問先と調査方法
- II 第2ステップ：【模擬交渉】
(各グループによる具体的事例による価格・採算の計算と模擬交渉の実施)
 - 1. 売主と買主の取引開始前の状況分析
 - 2. 売主側の輸出価格等の検討と申込準備
 - 3. 買主側の輸入採算等の分析と仕入先変更準備
 - 4. 売主・買主による模擬交渉の実施と契約締結
- III 第3ステップ：【講義】
 - 1. 売主側の船積実施と船積書類の準備
 - 2. 買主側の荷受実施
- IV 第4ステップ：【グループ討議】買主側と売主側のトラブル解決の基本
 - 1. 海外からの商品調達トラブル対処法
 - (1) 輸入取引と品質・納期
 - ① 輸入ビジネスの注意点
 - ② 不良品の対応
 - 2. 海外販売先からの代金回収トラブル対処
 - (1) 代金回収の基本
 - ① 不良債権の対応
 - ② 内容証明郵便の送付
 - ③ 今後の対応策
 - (2) 代金回収交渉
 - 代金回収案の提示