海外ビジネス
展示会、商談会の ビギナー勉強会

公益財団法人京都産業 21

海外市場へ販売するためには、成約に至るまでの過程でバイヤーとの交渉があります。 交渉するためには、交渉のための資料、心構えが必要です。
バイヤーと交渉するために、自社にとって必要最低限な資料など検討し、実際にその資料を作成してみましょう。

日時とアジェンダ:
第 1 回 2014 年 6 月 23 日 10:30 - 12:00
　英文名刺、商品の選定、スペック決定
第 2 回 2014 年 6 月 26 日 10:30 - 12:00
　商品のミニマムオーダー設定
第 3 回 2014 年 6 月 30 日 10:30 - 12:00
　ユニットプライス, リードタイム, 支払い条件の設定
第 4 回 2014 年 7 月 3 日 10:30 - 12:00
　展示会、商談会の準備アイテムの設定
第 5 回 2014 年 7 月 7 日 10:30 - 12:00
　各参加者プレゼンテーション（7-10 分）

各回のアジェンダ進行状況に応じて、次回以降のアジェンダが変更になる場合があります。

定　　員: 6 名（最小催行人数 4 人）
参　加　条　件:
- 商談会、展示会、交渉の未経験者であり、近日中に海外バイヤーとの商談または国際展示会に出展する京都府内の中小企業
- 第 1 回から第 5 回まで全ての回に参加可能であること

※ 士業・経営コンサルタントなど専門家と認める方からのお申込はご遠慮願います。
※ お申込みがない当日参加はお断りさせていただいております。

✧ 場　　所 : 京都府産業支援センター5 階
　　京都市下京区中堂寺南町 134　（JR 丹波口より徒歩 5 分）
✧ ｱﾄﾞﾊﾞｲｻﾞｰ : 山田 真一　京都府海外ビジネスサポートセンター
✧ 主　　催 : 京都府、公益財団法人京都産業 21
✧ 参 加 料 : 無料
✧ 申込方法 : 公益財団法人京都産業 21　担当：山田　TEL： 075-315-8590

当日、ペットボトル、水筒などのお飲み物は各自でご持参お願いいたします。