

## 海外市場開拓セミナー 実践講座 &lt;2&gt;

## ■テーマ■ 「海外市場開拓における効果的な製品 PR と注意点」

- 1) 効果的な製品紹介/自己紹介のテクニック
- 2) 相手に「主張」を伝えるための効果的な主張テクニック
- 3) 「強み」PRシートを作成する（ワークショップ）



## ■講座/セミナーの狙い

- ・自社製品の「強み」を再点検して徹底的にポイントを絞り込み、そのポイントをA4一枚の用紙（「強み」PRシート）にまとめる
- ・「強み」PRシートを活用して、英語版/中国語版の Web Page を作成する、英語/中国語での「情報発信」の体制を整える
- ・効果的な主張のテクニック、自らの考えを整理して相手に効果的に伝えるための話し方を学ぶ（「1+3の主張法」）

## ■主な対象者（ぜひご参加いただきたい方々）

- ・自社製品の販路拡大または技術アライアンスなど、実際に現地でのパートナー候補企業を探しに取り組んでいる企業
- ・自社の「強み」の再確認や製品の PR ポイントを再確認したい企業、「強み」を整理して積極的に PR するノウハウを学びたい企業
- ・海外進出のキーパーソンとなる人材を社内で育成したい企業、異文化理解や海外ビジネスを進める注意点を学びたい担当者

## ■この講座/セミナーで伝えたいポイント

- ・「主張すべきことは主張する」、日本人特有の曖昧な表現や婉曲的な話し方はできるだけ避ける、ポイントは結論から伝える
- ・自社製品の「強み」が聞き手にきちんと伝わっているか再チェック、ひとりよがりの「強み」になっていないか再チェック
- ・「強み」PRシートを作成し、Web で、自己紹介で、展示会で、企業訪問で、それぞれのビジネスシーンで積極的に活用する

## &lt;内 容&gt;

■2■ 海外市場開拓における効果的な製品PRと注意点	各セッションで取り上げるポイント/理解項目
1) 効果的な製品紹介/自己紹介のテクニック 1-1 製品の PR、会社の PR、自分を売り込む PR 1-2 製品の「強み」を見つけ出すためのテクニック 1-3 「強み」を相手に効果的に伝えるテクニック ※【実 習】「1分間で自己紹介」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・限られた時間を有効に使っていかかに製品の良さをどう PR すべきか</li> <li>・主張したいセールスポイントとクライアントが期待しているポイントとのギャップをチェック</li> <li>・「自己紹介」がビジネスの基本、相手により印象を残す自己紹介のテクニック</li> <li>・これだけはやってはいけない自己紹介の「NG 事例」×3つ</li> <li>・「1分間で自己紹介」、限られた時間を使って何を伝えるか？どう伝えるか？</li> </ul>
2) 相手に「主張」を伝えるための効果的な主張テクニック 2-1 「主張すること」が評価される海外ビジネスの現場 2-2 「悟り合うこと」を重んじる独特な日本の文化 2-3 「1+3の主張法」と「口ぐせ」 ※【実 習】会社の「強み」/製品の「強み」をまとめてみる	<ul style="list-style-type: none"> <li>・相手に主張したいポイントを効果的に伝えるための実践的なテクニックとは？</li> <li>・「以心伝心」、「阿吽呼吸」は通用するか？「空気を読む」が通用するか？</li> <li>・「言わなくてもわかるだろう」は禁句、伝えたいことをどう伝えと効果的か？</li> <li>・「1+3」が効果的な理由とは？「口ぐせ」が効果的な理由とは？</li> <li>・64 倍速で頭をフル回転、主張すべきポイントをどうやって絞り込むか？</li> </ul>
3) 「強み」PRシートを作成する（ワークショップ） 3-1 「強み」の探し方、「強み」の見極め方 3-2 日本人が陥りやすい「強み」の NG ワード集 3-3 「強み」の主張から情報のキャッチボール体制へ ※【実 習】「強み」PRシートの完成を目指す	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自社の「強み」、製品の「強み」を見極めることが海外ビジネス展開の第一歩</li> <li>・自社の「強み」をどう見つけ出すか？「製品」の強みをどう主張するか？</li> <li>・こんなフレーズで主張をしても効果が期待できない NG ワード×3</li> <li>・主張しても無駄な勘違いの「強み」、自分自身も気づかない意外な「強み」</li> <li>・思い込み/勘違いの「強み」を有効な「強み」に切り替えるための3つの注意点</li> </ul>

※海外市場開拓セミナー<実践講座>では、次のような「ワークショップ」のプログラムを実施しています。■1■「強み」PRシートの作成：自社の「強み」/製品の「強み」を書き出し、PRすべきポイントを整理して PR ポイントの絞り込みと言葉選びを行う。さらにNGワードをチェックと英語/中国語への翻訳を行い、「強み」PRシートの完成を目指す。■2■展示会出展準備：ブースレイアウト、ブース内装飾、ポスターの作成、展示物の陳列、通訳への指示の出し方など、展示会で効果的にブースを活用する方法をアドバイス。■3■「商談記録シート」の作成：ブース内での商談、会議のフォローを効果的に進めるために「商談記録シート」を作成する。ワークショップでは作り方と使い方を解説。■4■異文化理解/商習慣/ビジネスマナーを理解：中華圏で注意すべきビジネスマナー、商習慣やビジネスの進め方など日本との違いを解説。

※参考図書：「チャイナ・プラスワン戦略早わかり」中経出版/アジアパートナーズ編、「中国人とうまくつきあう実践テクニック」、「すぐに使える中国人との実践交渉術」

「中国人の面子/信頼できる中国人の見分け方」以上、総合法令出版/吉村章著、「ゼロからの知識シリーズ中国ビジネス入門」幻冬舎/吉村章著 イラスト弘兼憲史

