

## 海外市場開拓セミナー 実践講座 &lt;3&gt;

## ■テーマ■ 「商談」の進め方/現場での実践テクニック

## 1) 商談は最初の5分間勝負

## 2) 商談15分以内で確認すべきポイント

## 3) パートナー候補企業の見極め/担当者のチェックポイント



## ■講座/セミナーの狙い

- ・3つの講座の仕上げとして、商談の進め方と商談で注意すべき点について学ぶ。ワークショップを通じて実践的ノウハウを学ぶ
- ・リーフレット(「強み」PRシート)の活用法、英語版/中国語版ホームページの作り方とその活用法を学ぶ、
- ・バイヤーがチェックしたいポイント、バイヤーが期待しているポイントなどを、バイヤーの立場で考えてみる
- ・契約に持ち込むための実践ポイント、契約時の注意点、契約後のチェックポイントなど、ビジネスを成功に導くポイントを学ぶ

## ■この講座/セミナーで伝えたいポイント

- ・「あなたはこう見られている」、バイヤー側が見ている製品紹介のチェックポイント、人物評価のチェックポイント
- ・3分以内で製品紹介をするコツ、15分以内に商談の見通しをつけるコツ、信頼できる担当者を見極めるコツ
- ・「個人は会社を代表していない」、商談をまとめるコツ、契約から履行までのチェックポイント

## ■主な対象者(ぜひご参加いただきたい方々)

- ・海外での市場開拓に取り組んでいる企業、海外輸出に興味がある企業/市場開拓のマーケティングに取り組んでいる企業
- ・海外視察や海外の展示会視察を計画している企業、国内外の展示会に出展を準備している/計画している企業
- ・海外で販路開拓の代理店を探している企業、マーケティングや技術アライアンスなどパートナー企業探しに取り組んでいる企業
- ・海外で自社の「強み」をどうPRしたらいいか、自社製品の「強み」を再確認し、PRの方法を積極的に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

## &lt;内 容&gt;

■3■「商談」の進め方/現場での実践テクニック	各セッションで取り上げるポイント/理解項目
1) 商談は最初の5分間勝負 1-1 「3×3×3の質問」で最初にバイヤーのニーズ確認 1-2 「あなたはバイヤーにこう見られている」3つの注意点 1-3 自社製品の「強み」を伝えるテクニック ※【実習】「1分間で自己紹介」(製品の強み/会社の強み)	・冒頭1分の時間の使い方に徹底的にこだわる、「良い事例」と「悪い事例」 ・3つの選択肢、3つの「強み」ポイント、3つの会社PRで意識を向けさせる ・決定権、SFC、急接近に対する反応、バイヤーがチェックしているポイント ・自社製品の「強み」を1分間で話す、質問のポイントを逆提案する ・参加者相互に「自己紹介」を行ってチェックポイントを確認し合う
2) 商談15分以内で確認すべきポイント 2-1 「品質」「価格」「納期」に対するバイヤーの期待ポイント 2-2 バイヤーから聞き出したい3つのポイント 2-3 比較対象品のチェック ※【実習】「自社製品を売り込む」商談シミュレーション	・バイヤーが探しているモノは何か?期待している「強み」を聞き出す方法 ・バイヤーの「品質」「価格」「納期」に対するニーズをチェックする方法 ・ターゲットとするユーザー、鍵となる「強み」、販促PRの手段を確認する ・市場規模の確認方法、比較対象品との差異を「強み」として強調する方法 ・バイヤータイプを3つに分類、「何かいいモノ型」「比較検討型」「決め打ち型」
3) パートナー候補企業の見極め/担当者のチェックポイント 3-1 現場にて商談終了時の確認ポイント 3-2 メールにて商談継続時のチェックポイント 3-3 契約までの進め方、担当者のチェックポイント ※【実習】チェックポイントリストを実際に活用する	・窓口を確認、窓口のバックアップを確認、窓口の決定権をチェック ・CCメール確認、チェックリスト確認、次に会うスケジュールの確認 ・契約を前提とした担当者の見極めポイント×3つ ・担当者の転職に注意、業務の引継ぎに注意(転職事前予防策/緊急対応策) ※商談継続/契約を前提としたパートナー選択のチェックポイントリストを提供

◆海外市場開拓セミナー<実践講座>では参加者全員で「強み」PRシートを作成して講座での完成を目指します。ひな型に合わせて、①会社情報、②製品情報、③「1分間ストーリー」の順番でデータを提出。参加者全員にASIA-NETにて「強み」PRシートのホームページ枠を提供します。◆海外視察や展示会出展など目的に合わせて製品紹介のホームページとしてご利用ください。◆英語版/中国語版のホームページ作成は任意。受益者負担にて必要に応じて英語または中国語への翻訳も支援します。

◆参考図書:「中国人とうまくつきあう実践テクニック」/総合法令出版、「すぐに使える中国人との実践交渉術」/総合法令出版、「中国人の面子/信頼できる中国人と危ない中国人の見分け方」/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

