

■4■ アジアビジネスに取り組む基本姿勢と注意点	各セッションで取り上げるポイント/理解項目
1)「成功事例」に見る海外市場開拓のポイントと注意点 1-1 成功事例の共通点、基本となる3つのキーワード 1-2 自社の「強み」と「弱み」を徹底的に再確認 1-3 ビジネスを進める3つのステップ ※「成功事例」に共通するポイントを整理し、注意点を考える	<ul style="list-style-type: none"> ・日本企業が直面するアジアビジネスで克服すべき課題を整理する ・スピーディな意思決定、フレキシブルな対応、チャレンジ精神 (SFC) ・「強み」を徹底的に主張する、「強み」を活かすための PR 方法、 ・現場へ行く、現場にて情報収集、現場が任せられる責任者の人選、 ・成功事例の共通点は「三本主義」(本土/本人/本領主義)に徹すること
2)「失敗事例」に見る日本企業の躓きやすいポイント 2-1 ビジネスの現場で責任者が持つ「決定権」 2-2 常識の違い/習慣の違い、異文化理解の重要性 2-3 「リスク」の中に「チャンス」を見つけ出す ※「失敗事例」から日本企業の陥りやすいポイントを考える	<ul style="list-style-type: none"> ・パートナー選択の注意点、担当者人選(社内)の注意点/不向きな候補者 ・契約時のチェックポイント、契約を守ってもらうための事前対策 ・「あたりまえ」を疑ってみる眼、文化の違い/価値観の違いに眼を向ける ・「危機管理」の体制作りで取り組むべき課題、担当者の人選と育成 ・WIN-WIN 体制をどうやって目指すか、日本企業の誤解と認識のギャップ
3)海外でのビジネス展開に取り組む基本姿勢 3-1 ビジネスは「モノ探し」ではなく「人探し」 3-2 アジアビジネスの基本原則は「小さく始めて大きく育てる」 3-3 ネットワーク力を身に付ける、人脈構築のノウハウ ※「継続は力なり」(定点観測、定期交流、定量通信)	<ul style="list-style-type: none"> ・信じてはいけない/疑ってもいけない相手の発言、見極めチェックの方法 ・信頼できるビジネスパートナーの見つけ方/危ないパートナーの見極め方 ・「情報のキャッチボール体制」を作る(判断/修正/補強・転換) ・パートナーの選択ミス、避けたいパートナー企業や経営者の事例 ・最も重要なのはビジネスに向き合う情熱と本気度 (元気/勇気/本気)

■5■ 海外視察で企業訪問/パートナー探しのノウハウ	各セッションで取り上げるポイント/理解項目
1)企業訪問時のチェックポイント 1-1 視察談での企業訪問/訪問先でのミーティング 1-2 ビジネス折衝/パートナー候補先への個別訪問 1-3 効果的な「贈り物」の選び方と渡し方 ※【実 習】 ケーススタディ「贈ってはいけない贈り物」	<ul style="list-style-type: none"> ・視察団訪問先での自己紹介の仕方、QA時間を有効に活用する PR 方法 ・名刺交換時の挨拶の仕方、リーフレット(「強み」リーフレット)を有効活用 ・会議室/社長室でのチェックポイント、オフィス/工場でのチェックポイント ・ビジネス折衝に臨む基本姿勢、折衝先への事前の根回し/論点の確認 ・贈り物/禁止品目×4、相手に喜ばれる上手な贈り物の渡し方/説明の仕方
2)効果的な質問をするテクニック 2-1 3つのタイプの質問、「確認型」「仮説型」「概括型」 2-2 状況に応じて使い分ける質問のタイプ 2-3 議論は三択法で進める/議論はメリ・デメ法で深める ※【実 習】「プレゼン後の質問」効果的な質問の仕方	<ul style="list-style-type: none"> ・企業紹介のプレゼンの後、どんな切り口で質問をしたらいいか? ・5W1Hを使った質問は原則禁止、答えやすい質問と答えにくい質問の事例 ・質問はまずは確認型(yes/no)、次に仮説型(三択方式)、最後に概括型へ進める ・眼を向けさせる、方向性を示す、考えを聞き出す/議論を深掘りするという流れ ・QAの時間に相手に印象を与えるコツ、「情報のキャッチボール体制」を目指す
3)信頼できる担当者と危ない担当者の見極め方 3-1 対外的な窓口担当者のチェックポイント 3-2 内部の幹部候補者人選/人材育成チェックポイント 3-3 信頼できるパートナーの探し方と注意点 ※【実 習】 チェックポイントリストを実際に活用する	<ul style="list-style-type: none"> ・「個人は会社を代表していない」、常識を疑ってみる/異文化理解の必要性 ・チェックポイントその1、メモ動作、メールのレス時間、情報の共有 ・チェックポイントその2、指示回数、自分流、仮説力チェック(Part1/Part2) ・チェックポイントその3、入社経緯、食事会/宴席、忘年会(転職/引き継ぎ) ※パートナー企業/見極めのチェックポイントリストを提供

■6■ 海外の展示会を視察する/ブースを回るノウハウ	各セッションで取り上げるポイント/理解項目
1)展示会にて出展製品を見るポイント/ブースの回り方 1-1 出展製品のチェックポイント 1-2 効果的にブースを回るために/写真の撮り方 1-3 キーパーソンの探し方、「モノ探し」≦「人探し」 ※【実習】「名刺交換と自己紹介」リーフレットの有効活用	<ul style="list-style-type: none"> ・最初は定番ルートで回る、ブース外観/製品/担当者/名刺を写真に撮る ・二度目に回るブースにて製品を再チェック、窓口担当者を確認、商談 ・製品を見る/名刺を渡す、リーフレットで会社概要と自社製品を PR ・日本語ができる担当者の有無、日本企業との取引の有無をチェック ・ブースの責任者はトップかナンバー2か、語学力チェック、通訳チェック
2)積極的なブースの回り方/出展企業に視察目的を主張する 2-1 視察目的をまとめたリーフレットを準備する 2-2 調達したい製品/調達条件、探している技術/サービス 2-3 提案したいビジネスモデル、探しているパートナー ※【実習】「仮の商談でビジネス折衝をシミュレーション」	<ul style="list-style-type: none"> ・具体的に探している製品がある、目的が明確な場合のブースの回り方 ・情報収集のみの視察、具体的に探している製品がない場合の回り方 ・ポスターに足を止める、出展目的を把握、パネルで製品概要をチェック ・ビジネスは売りも買いも「モノ探し」ではなく「人探し」である ・探している製品が見つからない場合の対処法、出展担当者へのコメント
3)現地での時間を有効に活用する 3-1 現地に出展企業を訪問する 3-2 滞在期間中の食事会を有効活用する 3-3 通訳を有効活用する ※【実習】「食事とお酒のマナー」乾杯三原則	<ul style="list-style-type: none"> ・興味を持った企業/製品をリストアップ、滞在中または会期直後に訪問する ・訪問企業とのアポの取り方、キーパーソンを食事に誘う方法 ・同一地域の出張に指名通訳、ブリッジコーディネーターとして有効活用 ・滞在期間中に夕食の機会が何回あるか? 食事会はビジネスの最前線 ・お酒の断り方、乾杯攻撃の躲し方、食事の席でのタブー(Do's and Don'ts)