

海外市場開拓セミナー 実践講座 <5>

■テーマ■海外視察で企業訪問/パートナー探しのノウハウ

1) 企業訪問時のチェックポイント

2) 効果的な質問をするテクニック

3) 信頼できる担当者と危ない担当者の見極め方



■講座/セミナーの狙い

- ・海外で視察時間を無駄にしない、視察強み」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」P)
- ・海外出張で現地でミーティングや商談を行うとき、パートナー候補企業をどう探したらいいか、どう見極めたらいいかを見極めたらいいか、「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
- ・パートナー候補企業を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

■主な対象者(ぜひご参加いただきたい方々)

- ・海外でのビジネス展開に興味があり、これから海外ビジネスの取り組みを始めたいという企業、海外市場の開拓に意欲的な企業
- ・現地視察を予定している企業/グループ、展示会への出展を予定している企業または自治体や業界団体などのグループ
- ・すでに海外ビジネスに取り組んでいるが課題を抱えている企業、成功/失敗事例との比較で自社の問題点を整理したい企業
- ・特に、直近で「海外視察」を予定している方々、「海外視察」を社員教育の一環として企画している企業

■この講座/セミナーでお伝えしたいポイント

- ・訪問先の視察企業でどんな点を観察したらいいかチェックポイント
- ・企業訪問時、QA の時間を有効に使う。訪問先企業に質問すべきポイント、相手に印象を残す QA 時間の有効な活用法など。
- ・訪問先の企業はビジネスパートナー候補になり得るか、担当者チェック、経営者チェック、日本企業に対する理解度をチェック。

<内 容>

■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「絶対に贈ってはいけない贈り物」	・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」PRシート)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	・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? ・「どう思いますか?」「なぜですか?」など、5W1Hを使った質問は原則禁止 ・選択肢を提示、yes / no を提示、相手にとってのメリット・デメリットを意識 ・質問の意図を正確に伝えるためには? 相手が答えやすい質問とは? ・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/人材育成でのチェックポイント 3-3 信頼できるパートナーの探し方と育て方 ※【実 習】 チェックポイントリストを実際に活用する	・「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、レス時間、仮説力チェック(B/W) ・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

◆海外視察の事前勉強会向けの内容。展示会視察、現地での企業訪問や工場見学、市場動向視察、投資先視察などに対応可能。◆「アジアビジネスに取り組む基本姿勢と注意点」でビジネスに取り組む基本的な心構えを学び、「海外視察で企業訪問/パートナー探しのノウハウ」では企業訪問について、「海外の展示会を視察する/ブースを回るノウハウ」では展示会視察について、どういう姿勢で取り組むべきかを徹底的に学ぶ。◆現場での経験をもとにした実践的なワークショップを中心に進める講座。

