

STEP 1

◇海外ビジネスで注意したいポイント

- > 初対面の挨拶、名刺交換時の注意点
自己紹介のテクニック、質問のテクニック
- > メールのやりとり、コミュニケーション上の注意点
関係を深める連絡方法、ビジネスはモノ探し≧人探し
- > 食事とお酒のマナー、Do's and Don'ts(禁止事項)
贈り物のマナー、贈って喜ばれる品物

◇海外ビジネスで覚えておきたいポイント

- > 成功事例の共通点と失敗事例の課題/問題点
キーワードは「S・F・C」、「強み」と「弱み」は表裏一体
- > 信頼できるパートナーと危ないパートナーの見極め方
キーワードは「三本主義」、日本側の課題を見直す
- > 信頼関係を構築するために実践すべきこと
WIN-WINの誤解、情報のキャッチボール体制を作る

◇インバウンド/海外からの旅行者誘致

- > 観光スポット、グルメ、イベントetc. 魅力の伝え方
写真スポットの設定、1分間ストーリー作り、情報拡散の方法
- > 外国人旅行者への販売方法、PR方法を考える
ランキング、〇〇限定、made in Japan
- > 海外でのPR方法、Web、Blog、SNSを有効活用
Blogを毎日書くためのコツ、発信情報の集め方

STEP 2

◇自社製品/商品のPR法、リーフレット作成

- > 自社製品/商品の「強み」を見極める
使ってはいけないNGワード、禁止フレーズ集
- > キーワード×3を設定し、1分で伝えるストーリーを作る
「強み」の深掘り、ユーザー視点のメリット、数値表現、B/A
- > PDFを活用して簡単にWebページを増やす
英語版/中国語版Webページを作る、SNSの活用法

◇商談の注意点、効果的な商談の進め方

- > 5分以内にすべきこと、15分までに確認、30分で見極め
こんなバイヤーには注意が必要×3、その対処法
- > 契約までの注意点、「信じてはいけない/疑ってもいけない」
担当者の転職、コミュニケーションギャップを回避するために
- > 契約時の注意点、「契約は努力目標」と心得よ
契約を守ってもらうための3つのポイント

◇ビジネス折衝/交渉術

- > 主張のテクニック、「1+3主張法」「メリ・デメ法」「三択法」
反論のテクニック、反論に反論しないテクニック
- > 日本人が注意すべき4つの戦術的主張法
ダメ元/ごね得、蒸し返し、交換条件、論点のすり替え
- > 日本人が陥りやすいコミュニケーションギャップ、犯し易いミス
「大丈夫」は本当に大丈夫か？ 基準の感覚差、他

STEP 3

◇展示会の視察/企業訪問/工場見学の心得

- > 短い時間で効果的に展示会を回る方法
商談用リーフレットを準備、ブースでの話しかけ方
- > 企業訪問のポイント、到着時のチェックポイント
説明を聞くポイント、QAの時間を有効に活用する方法
- > 工場見学、市場視察、市街地の視察(観察ポイントの設定)
食事会の時間を有効に使う、通訳の使いこなし方

◇展示会への出展、物産展への参加

- > 来場者がブースの前で足を止めるのはおよそ20秒
ポスターを見る時間は1分、製品/商品説明は3分以内
- > 「3m」、「1m」、「0.3m」で掲示物を準備する
パネルの作り方、ポスターの作り方、POPの作り方
- > 出展製品/商品を並べる基本原則、大小/左右/軽重
グループ化、間隔スペース、二等辺三角形

◇商談のフォローアップ/展示会のフォローアップ

- > 展示会にて禁止事項×3、Do's and Don'ts
名刺集め禁止、アンケート禁止、ノベルティ配布禁止
- > 効果的な「アンケート」の設問設定、無駄な質問を省く
成約確率の高いバイヤーを見つけ出すノウハウ
- > 終了後、1週間でやるべき事、1か月以内にやるべき事
「試飲試食」の進め方とイベント後のフォローアップ方法

※各セッションとも90分が目安ですが、実施時間は柔軟に対応可。グループワーク形態にて実施、4人×3グループがワークショップの最適な人数です。