

「コロナで狭くなった世界、 はじめての海外販売の手順」

新型コロナウイルス感染症の影響により、zoom等のオンライン商談が爆発的に普及しました。そのため結果的に世界はむしろ狭くなったともいえます。

定員 50名 参加費 無料
※横浜市内中小企業様優先

本講座では今まで英語やノウハウの問題で海外販売をあきらめていた企業の皆さまに、海外販売までの全体像を説明します。社内に英語人材がいない場合の人材の育て方と外部専門家の活用方法についてもお話しします。

オンラインでの海外販売に悩みを抱えている方、海外展開をより拡大していきたい方、ぜひご参加お待ちしております。

※本セミナーは、zoomという無料ソフトを利用したオンラインセミナーです。
ご利用にあたっては、インターネット接続できるパソコンやタブレット等をご用意ください。

◆講師◆ 大澤 裕 (おおさわ ゆたか) 氏

株式会社ピンポイント・マーケティング・ジャパン 代表
IDEC横浜ビジネスエキスパート

1988年、慶應義塾大学を卒業後、カーネギー・メロン大学でMBAを取得。家業の建築資材会社の販売網を構築するべくアメリカに子会社を設立。

2000年、ピンポイント・マーケティング・ジャパンを設立し、代表に就任。

海外のディストリビューターとエージェントを使った販路網構築・動機づけ・販売の専門家としてアドバイスや人材育成を行っている。



6月18日 金 15:00~16:30

講演内容

- コロナで変わった世界
- 今までの中小企業の失敗パターン
- 海外に売るためのセオリー手順
- 販売パートナーの本質と見つけ方
- オンライン商談
- 英語を話せる人材がいない場合の進め方
- 質疑応答

予告

今後、月1回程度、国・地域やテーマ別にオンラインセミナーを開催する予定です。
メールマガジンでご案内いたしますので、ぜひご登録ください。

IDEC 横浜 メールマガジン

検索

また、「こんなテーマで開催してほしい」というご要望がございましたら、以下お問い合わせ先までご連絡ください。



お申込
方法

▶ WEBから

IDEC 横浜

検索

<https://www.idec.or.jp/event/>
イベント情報をご覧ください。



お問合せ先
(主催)

公益財団法人 横浜企業経営支援財団 (IDEC) 国際ビジネス支援担当
電話 : 045-225-3730 FAX : 045-225-3738 E-mail : global@idec.or.jp