

海外展示会で『成果につなげる』 商談の進め方と注意点

海外展示会への挑戦、期待の一方で「具体的な商談の流れがわからない」「文化やルールの違いで失敗したくない」という不安はありませんか。

本セミナーでは、海外バイヤーが何を重視し、どのようなポイントをチェックしているのかを解説。「**商談に向けた事前準備とは？**」、「**成果が出る商談対応とは？**」などのエッセンスを凝縮してお届けします。効果のある海外展示会出展に向け、確かな情報に基づいた戦略から進めてみましょう。皆様のご参加をお待ちしております。

※セミナー終了後、個別相談会（先着順2件）も実施します。

日時

2026/3/19 木
15:00から16:20

対象・定員

横浜市内に本社又は事務所のある企業関係者

10名

※経営コンサルタントの方はご遠慮ください。

個別相談会（先着順2件/@15分）

①16:30-16:45 ②16:45-17:00

※内容により、ご相談に対応出来かねる場合がございます。

会場

横浜情報文化センター11階

IDEC横浜 大会議室

横浜市中区日本大通11番地



申込フォーム

https://www.idec.or.jp/event/seminar_info.html?id=1696

右の二次元コードからも
お申込みいただけます。



申込締切 3月17日(火)

講師：大久保 佳代子 氏
株式会社ワールドトレードプランニング代表
IDEC横浜ビジネスエキスパート（※）



中小の専門商社及び輸入車インポーターにて、約20年間20カ国以上の海外企業との新規取引に向けた交渉窓口を担当。交渉戦略の策定、取引条件の折衝、契約締結、貿易実務、銀行決済など海外事業に関わる業務全般に携わる。

IDECエキスパート面談（※）

海外ビジネスをはじめ、企業が抱える幅広い経営課題の相談に中小企業診断士などの専門家（約100名が登録）が専門的かつ具体的なアドバイスをを行います。

※海外ビジネスの相談は1社あたり年度内3回まで無料

主催・
問合せ

公益財団法人横浜企業経営支援財団

経営支援部イノベーション支援課

Mail : global@idec.or.jp

Tel : 045-225-3730