

実践グローバルビジネス講座

「販路拡大に向けた海外見本市・商談会活用セミナー」

～商談成果を生み出すための秘訣とポイント～

海外バイヤーとの商談会や、海外見本市へ出展することは、海外販路拡大における効果的なツールのひとつです。しかし日本の中小企業の多くは、参加に向けた労力とコスト、そして国内展示会ではみられない商談スタイルなどに悩み、出展コストに見合う成果を上げられず、継続出展を断念するケースが多いようです。

本セミナーは、海外バイヤーとの商談や、海外見本市への参加経験の少ない企業の皆様、そして企業の海外販路拡大を支援する自治体・団体の皆様を対象とし、見本市や商談会をフル活用する方法をご紹介します。

また、海外の食品関連見本市に幾度も出展され、数多くの海外バイヤーと商談経験をお持ちの宮城県内企業（株式会社カネダイ）より、具体的な商談成果を生み出すための留意点を、事例を交えてご説明頂きます。ご関心をお持ちの皆様、是非ご参加ください。

記

1. 日時： 2016年2月3日（水）13：30～15：40
2. プログラム：
 - 13：00 受付開始
 - 13：30 開会
 - 13：35-14：35 講演
「海外見本市を利用した海外戦略～成功事例・成功の秘訣など事例を交えて～」
ジェトロ展示事業部アドバイザー 橋本 雄二
 - 14：35-14：40 休憩
 - 14：40-15：20 講演
「商談会・見本市でバイヤーとの商談成約を生み出す秘訣とは」（仮）
株式会社 カネダイ 常務取締役 小野寺 正喜 氏
 - 15：20-15：40 質疑応答
3. 会場： 中小企業基盤整備機構 東北本部 セミナールーム
(仙台市青葉区一番町4丁目6-1 仙台第一生命タワービル6階)
※駐車場をご利用の際は、各自ご負担下さい。
4. 主催： 宮城県、仙台市、日本貿易振興機構（ジェトロ）仙台貿易情報センター、
(公社)宮城県国際経済振興協会
5. 後援： 東北経済産業局、仙台商工会議所
6. 受講料： 無料
7. 定員： 40名※参加申込多数の場合は先着順
8. 申込み締め切： 2016年2月1日（月）15：00

下記ウェブページよりお申込みください。

<https://www.jetro.go.jp/jetro/japan/sendai/>

＜お問合せ・お申込み先＞ ジェトロ仙台 担当：橋爪、桑原
Tel：022-223-7484 Fax：022-262-6230 E-mail：sen@jetro.go.jp

講師紹介

(1)ジェトロ 展示事業部アドバイザー 橋本雄二（はしもとゆうじ）

ジェトロで長年海外見本市事業に従事。特にインド、マレーシア、ベトナム、中国における見本市の経験が多い。現在は海外見本市担当アドバイザーとして、現地業務に加え、国内において海外見本市活用セミナー講師として活躍中。

(2)株式会社カネダイ 水産食品部 常務取締役 小野寺 正喜（おのでら せいき）

1956年生まれ、大学卒業後、衣料商社や地元新聞社に勤務し、1983年2月に株式会社佐藤商店（現在の株式会社カネダイ）に入社し現在に至る。2014年10月8日にジェトロ仙台主催で開催した「食品輸出マーケティング・スクール」で、輸出の取組み事例などについても、講演の経験有り。

【会場地図】 中小企業基盤整備機構 東北本部 セミナールーム

（仙台市青葉区一番町4丁目6-1 仙台第一生命タワービル6階）



中小企業基盤整備機構
東北本部
セミナールーム
（仙台第一生命タワービル6階）

【実践グローバル講座】について

宮城県とジェトロ仙台、及び（公社）宮城県国際経済振興協会は、国内外の様々なビジネス分野に役立つ、具体的事例や生きた情報を提供する「実践グローバルビジネス講座」を実施しております。今回は仙台市様を主催に迎え、お届けします。

※セミナーのお申込に際してご提供いただきました個人情報につきましては、本セミナー運営に関する事項以外に、関連セミナーに関する開催案内などにご利用させていただく場合がございます。

※ご登録いただいたセミナー参加に関する情報は、主催者・共催者と共有させていただきますのでご了承ください。