

海外販路開拓のコツを

無料

分かりやすく専門家がお教えします！

～中小企業でも海外販路開拓できるの？～



優れた技術/ユニークな製品があるのに、英語ができる社員がいない、貿易実務の知識/経験がないなどと、海外販路開拓による企業変革/経営改善を諦めていませんか？

本セミナーでは、貴社の人的/資金的な経営資源不足を公的支援機関などを活用することで補いながら、通信販売や代理店販売などを通じ、海外の販路開拓を図る方法などを中心に お伝えしてまいります。

●海外販路開拓セミナー●

日時：平成27年12月10日（木）午後1時～午後4時

対象者：海外販路開拓を考えている港区内中小企業経営者

内容 ●海外の潜在需要家の探し方

- ・海外販路開拓の形態
- ・国内外の展示会などへの出展

●海外販路開拓の準備

- ・英語版ホームページ/価格表などの作成
- ・英語版見積書/契約書雛形などの作成
- ・輸出販売可能な価格帯の調査検討

●支援機関/支援制度の活用方法

●海外販路開拓の実例紹介

●個別相談会（セミナー終了後）※事前予約制

場所 港区立商工会館（港区海岸1-4-28）

※平成27年10月1日より上記所在地に移転しています。

定員 30名程度（先着順）

申込方法 電話にて、みなとコール03-5472-3710へ
（通常受付時間：午前9時から午後5時）

受付期間 平成27年11月2日（月）午後2時から12月1日（火）午後5時まで

講師

加来 国雄



総合商社出身の中小企業診断士、
（株）中小企業コンシェルジュ代表

経営革新と人材育成なくして会社の発展はないとの価値観を共有し、海外展開を目指す中小企業経営者の道案内役/よろず相談役、NPO みなと経営支援、東京商工会議所、中小企業基盤整備機構、日本貿易振興機構（ジェトロ）などの海外展開支援専門家

主催：港区

問合せ：港区産業・地域振興支援部産業振興課

TEL：3578-2561