

海外販路開拓セミナー ～中小企業が海外に製品を売る前に考えること～

自社の商品の販路を日本国外へも拡大していきたい企業様向けに、米国大学で MBA を取得し海外での販売網を構築も実際にご経験されている大澤 裕講師をお招きし海外販路開拓をテーマとしたセミナーを開催します。第 1 回は海外販売を行なうにあたっての製品の決定と情報発信について、第2回は海外展示会出展のポイントについて解説を頂きます。

【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 代表取締役)



1988年 慶應義塾大学経済学部卒業後、米国バンカーストラスト銀行(企業米国進出支援業務)勤務。米国カーネギーメロン大学で MBA を取得し特許製品の海外販路開拓方法を学ぶ。2000年、株式会社ピンポイント・マーケティング・ジャパンを設立し、代表に就任。法政大学大学院イノベーションマネジメント研究科、青山学院大学国際マネジメント研究科で兼任講師等を務める。著書に『中小企業が海外に製品を売りたいと思ったら最初に読む本』(ダイヤモンド社)、『売れる英語』(ダイヤモンド社)等がある。

講演内容		日時	申込締切日
(第1回) 「海外で売れるモノ・サービス」	売るモノをどう決めるか 売る時の問題を考える 情報発信のポイント	9月9日(火) 14:00～15:30(予定)	9月5日(金)
(第2回) 「海外展示会出展のポイント」	展示会の事前準備をどうするか 会期中にどのように対応するか 展示会のアフターフォロー	9月18日(木) 14:00～15:30(予定)	9月16日(火)

会場	燕三条地場産業振興センター リサーチコア 6F 研修室① (〒955-0092 三条市須頃1丁目17番地)
主催	公益財団法人燕三条地場産業振興センター
共催	ジェトロ新潟
定員	40名(先着順)
受講料	無料
申込方法	以下 URL からウェブ申込み ※申込フォーム内で希望の回を選択してください。 【URL】 https://x.gd/frzxi (google form へご入力願います)
お問い合わせ	(公財)燕三条地場産業振興センター 海外展開支援課 担当:川村 新潟県三条市須頃1丁目17番地 TEL 0256-32-5806 E-mail global@tsjiba.or.jp

