

バイヤーとの商談前に
これだけは知っておきたい！

輸出商談

国内商社編

のポイント

2022年

10月7日(金)14:00-15:30

オンライン開催 / 参加無料

(セミナー開催後にオンデマンド配信を予定)

海外販路開拓を支援する専門家を講師に招き、これから輸出に取り組む事業者が知っておきたい基礎知識や、国内輸出商社との商談を成功させるために必要な準備やポイント等を解説いただきます。

海外展開に取り組む事業者のお申込みをお待ちしています。



内容

- ✓ 海外取引における商流・物流とは？
- ✓ 輸出商社との商談準備
- ✓ 商談中のポイント
- ✓ 商談後フォロー
- ✓ 困ったときは(各相談支援窓口の案内)
- ✓ 質疑応答(15分程度)

中小機構 中部本部

中小企業アドバイザー(国際化・販路開拓)

おおつき やすひさ

大槻 恭久 氏

台湾、シンガポール、米国、豪州等の市場に精通し、加工食品や伝統産品等の海外販路開拓支援を行う。また、海外F/S、新連携、農商工連携、六次産業化等各種補助金の支援経験あり。



- 対象
海外展開に取り組む県内中小企業等の方
✓ 消費財(日用雑貨、工芸品及び食品)を中心に基礎から解説します。

- 申込方法
ホームページのお申込フォームからお申込みください。

- 定員
100名(先着順)

- 申込期日
10月5日(水)17:00

お申込み
お問合せ

公益財団法人岐阜県産業経済振興センター

経営支援部 取引課 河合・細川

TEL 058-277-1092 メール torihiki@gpc-gifu.or.jp

URL <https://www.gpc-gifu.or.jp/topics/2022090101/index.asp>

主催：公益財団法人岐阜県産業経済振興センター

共催：中小機構 中部本部、ジェトロ岐阜、岐阜県商工会議所連合会、岐阜県商工会連合会、岐阜商工会議所

※本事業は、岐阜県の補助金を活用して実施しています。

参加申込みはこちらから▶

