

輸出実践編(海外営業の基本実務)

貿易実務ご担当で貿易実務入門講座修了者、又は実務経験が1年程度の方を対象に、輸出に特化した講座を開催します。事例を通して、輸出業務に関する取り組みから、輸出価格算出、交渉の進め方、そして契約成立までの実践過程を身につけることができる講座です。この機会を是非ご利用ください。

I 第1ステップ

1. 海外新規顧客の開拓方法
 - (1) 事例1. 海外国際見本市
 - ①見本市参加までに準備すること
 - ②見本市での顧客対応 ③帰国後のフォロー
 - (2) 事例2. 国際インターネット販売
 - ①販売申込 (sales offer) で気をつけるべきこと
 - ②注文キャンセルの対処方法
 - ③越境EC (国際ネット販売) ビジネスを利用した海外営業
 - (3) 事例3. 現地販売調査
 - ①海外出張の事前準備 ②現地訪問先と調査方法

II 第2ステップ

- A. [事例] 輸出交渉 I
 1. 売主による取引開始前の状況分析
 2. プレゼンテーション及び販売条件の作成
- B. [事例] 輸出交渉 II
 1. 売主と買主の取引開始前の状況分析
 2. 売主側の輸出価格の検討と申込準備
 - (1) 具体例の検討
 - (2) 申込み (オファー: offer) 書面作成
 3. 買主側の輸入採算等の分析と仕入れ先変更準備
 - (1) 具体例の検討 (2) 買主の採算と意向
 - (3) 反対申込み (カウンターオファー: counter offer) 書面作成
 4. 売主・買主による模擬交渉の実施

III 第3ステップ

1. 売主側の船積実施と船積書類の準備
2. 国際宅配便 (郵便EMSカーゴを含む)
3. 航空輸送
4. 日本の輸出取引に関する消費税の免除

IV 第4ステップ

- 海外販売先からの代金回収トラブル対処法
- (1) 事例1. 代金回収の基本
 - ①不良債権の対応 ②内容証明郵便の送付
 - ③今後の予防策
 - (2) 事例2. 代金回収交渉
代金回収案の提示

日時

10月17日(水) 9:30~16:30

会場

福岡商工会議所ビル2F 第2研修室
(博多区博多駅前2-9-28)

受講料

福岡貿易会会員: ￥4,000
一般: ￥8,000

講師

中矢一虎法務事務所 (司法書士・行政書士)
代表取締役 中矢一虎氏

神戸大学法学部卒業後、住友商事株式会社に入社。パリやロンドン駐在時には、主に化学品の貿易取引に携わる。今日まで、欧米・中国・アジア・アフリカ・中近東など世界80カ国以上を国際取引にて歴訪した経験を持つ。現在、中矢一虎法務事務所の代表を務め、国際契約書の相談や作成を行う司法書士及び行政書士であり、日本国内の企業契約法務や個人の相続・遺言・信託など幅広い法律業務を多数こなしている。大阪市立大学商学部講師、各種団体が主催する講演会・研修会の講師としても幅広く活躍している。

【著書】「貿易実務の基本と三国際貿易完全解説」
(中央経済社)他多数

【事務所ウェブサイト】<http://nakayakazutora.com/>

お問合せ

(公社)福岡貿易会(柴田)
TEL: (092) 452-0707
FAX: (092) 452-0700
E-MAIL: info@fukuoka-fta.or.jp

下記ご記入の上、FAXまたはEMAILでお申込ください。受講料のお振込先を明記した受付確認書をお送りします。

参加申込書 FAX: 092-452-0700 (福岡貿易会宛)

締切: 10月12日(金)

貴社名			
所在地	〒 -		
業態	輸出・輸入・製造・販売・金融・運輸・通関・その他 ()	取引品目	
所属・役職名	しめい 氏名	ご連絡先	
		TEL: ()	-
		FAX: ()	-
		E-MAIL:	
貿易実務経験の有無	なし	あり (約 年、輸出・輸入)	