



初めての海外販売戦略・準備編

～初めて輸出を考えた時に販路開拓の前に必ずやるべき4つの準備～

とてあえず展示会で
感触見てみる？

やっぱり先に
貿易知識の習得を？

自社通販サイトを
今はやりの越境 EC で？

日時 令和3年7月15日(木) 14:00 ~ 15:00

参加無料
要事前予約
定員60名

形態 オンラインセミナー(ZOOM ミーティング)
ご利用に際しての詳細は ZOOM 公式ウェブサイトにてご確認ください。
必ず事前にウイルス対策(最新の状態)の確認をお願いします。

講師 坂田貿易支援事務所 代表 石川 ゆき 氏
紙関係の専門商社および工業資材メーカーにて海外営業、輸出入管理、現地生産管理、海外展示会担当歴任。その後、独立し「坂田貿易支援事務所」を設立。地域の中小企業の貿易支援に携わり、契約企業の貿易担当者から厚い信頼を得ている。AIBA(旧ジェットロ)認定貿易アドバイザー、中小企業基盤整備機構アドバイザー、福岡貿易会アドバイザー



内容 やるべき準備 ① ゴールの確認とそれに向けた計画設計
やるべき準備 ② 現在地の確認と計画に基づいた商流の検討
やるべき準備 ③ 社内(外)のチームづくりと認識の共有
やるべき準備 ④ 改めて自社商品に向き合うこと、情報収集



申込方法 下記お申込み欄に必要事項をご記入の上、令和3年7月12日までに FAX、E-mail、または福岡貿易会 HP「セミナー案内」(右記QRコード)からお申込みください。講座前日までに記載の E-mail アドレスに、ミーティング ID 等の情報をお送りします。



お問合せ先 (公社)福岡貿易会 柴田 TEL: 092-452-0707
E-mail: info@fukuoka-fta.or.jp

FAX: 092-452-0700 / E-mail: info@fukuoka-fta.or.jp

貴社名		
所在地	〒 -	
取引品目		
所属・役職名	ふりがな 氏名	ご連絡先
		TEL: () - E-mail:
		TEL: () - E-mail:
ご質問等あれば ご記入ください		