

輸出・輸入および海外取引実践講座

令和4年1月26日(水) 9:30～15:30 ※12:00～13:00 昼休み

コロナ禍で商談方法もオンライン中心にシフトしつつある中、オンライン商談の特長を理解したうえで、海外営業のコツを具体的な事例から学び、また事例を使って相手方との商談にどのような対応をするのかを実践的に学びます。どうぞ奮ってご参加ください。

講師 国際法務株式会社 代表取締役 中矢 一虎 氏

講座内容

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、日本貿易振興機構(ジェトロ)貿易実務オンライン講座「英文契約編」の監修も行った。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間貿易完全解説」(中央経済社)他多数。
【事務所ウェブサイト】<http://nakayakazutora.com/>

I 海外の新規顧客開拓方法

1. 海外オンライン商談会・展示会の利用
2. 貿易マーケティング3条件とは何か
3. 日本の輸出通関システム
4. 輸出契約基本5条件
5. 貿易条件・インコタームズ2020の基本規定
6. 輸出代金(後払い/後受け)回収リスクの回避方法
7. 国際電子商取引を利用した海外営業

II [事例]輸出実践

1. 売主と買主の取引開始前の状況分析
2. 輸出見積りの考え方
3. 売主側の輸出価格の検討と見積り準備
4. 買主側の輸入採算等の分析と仕入先変更準備
5. 売主・買主による交渉の実施

III 輸入実践

1. 海外調達交渉で主導権を握る方法
2. 海外調達をする物品を選ぶ際の注意点
3. 輸入演習

IV 新しい海外ビジネスモデルの構築

事例1. 代理店と販売店

- ・現地代理店の特徴および業務遂行上の注意点
- ・現地販売店の特徴および業務遂行上の注意点

事例2. 三国間取引

- ・三国間取引における各当事者の視点

V 海外販売先からの代金回収トラブル対処法

- 事例1. 代金回収の基本 ・不良債権の対応
- 事例2. 代金回収交渉 ・代金回収案の提示

VI 海外からの商品調達トラブル対処法

- 事例 輸入取引と品質・納期

定員 30名 ※福岡貿易会会員企業優先

受講料 福岡貿易会会員: 5,000円

一般: 10,000円

形式 オンラインセミナー(ZOOMミーティング)

- ・視聴環境、利用方法につきましては必ず事前にZOOM公式サイトにてご確認ください。
- ・PC環境等が視聴環境を満たしていない場合、正常に視聴できないことがあります。ウイルス感染等、問題が生じましても、弊会および講演者は一切責任を負いかねますのでご了承ください。
- ・インターネットに接続できるPC(マイク・Webカメラ付)およびヘッドセットを受講者1名につき1台ご準備ください。
- ・ご受講に際しましては原則画像ON(顔出し)をお願いしております。あらかじめご了承ください。

お問合せ (公社)福岡貿易会(担当:柴田)

TEL: 092-452-0707

E-mail: info@fukuoka-fta.or.jp

☆下記ご記入の上、FAXまたはE-mail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☆

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

締切: 令和4年1月19日(水)

貴社名		<連絡ご担当者>氏名:	
所在地	〒 -	TEL:	
業態	輸出・輸入・製造・販売・金融・運輸・通関・その他()	E-mail:	
所属・役職名	氏名	取扱い品目	実務経験
			ZOOM経験
		無・有(年)	無・有
TEL	テキスト送付先住所(貴社所在地と違う場合)	E-mail	
所属・役職名	氏名	実務経験	ZOOM経験
		無・有(年)	無・有
TEL	テキスト送付先住所(貴社所在地と違う場合)	E-mail	