

国内と海外の
営業の違い
とは？

商談で活きる 海外営業研修 ～貿易商談営業の考え方 と業務の進め方を学ぶ～

外国語が上手なだけでは売れない！海外営業の極意を知ろう！

- 海外営業は、国内営業と根本的に違う？
- 成功する海外見本市等を利用した海外営業の具体的な進め方とは？
- 海外営業で稼げる組織をつくるには？

日時

10月30日(水)
13:30～16:30

受講料
無料

場所

三重県教育文化会館 5階 大会議室
(津市桜橋2-142)

講師

中矢一虎法務事務所 代表 中矢一虎氏
(大阪市立大学商学部 講師／司法書士・行政書士)



神戸大学法学部卒業後、住友商事(株)に入社。欧米・中国・アジア・アフリカ・中東など世界80カ国以上を国際取引にて歴訪した経験を持つ。現在は、国際契約書の相談や作成を行う司法書士及び行政書士として、また、様々な研修会等の講師として幅広く活躍している。

申込み・問い合わせ先

申込締切:

令和元年10月16日(水) 17時

(主催)三重県農林水産物・食品輸出促進協議会(食品部会)

裏面の申込書に記入のうえ、メール(export@pref.mie.lg.jp)又はFAX(059-224-2078)でお申し込みください。お問い合わせはTEL(059-224-2458)まで。

商談で活きる海外営業研修 申込書

フリガナ		部署名	
貴社名			
所在地	〒		
フリガナ		役職	
参加者名			
連絡先 (電話番号は必ず ご記入ください)	TEL :	FAX :	
	メール :		
海外展示会や商談 会の経験の有無	<input type="checkbox"/> あり (1年未満) <input type="checkbox"/> あり (1~2年) <input type="checkbox"/> あり (3年以上) <input type="checkbox"/> なし		

<申込先>

三重県農林水産物・食品輸出促進協議会 (食品部会)

メール : export@pref.mie.lg.jp FAX : 059-224-2078

※受講対象は

「三重県農林水産物・食品輸出促進協議会会員」です。