

## 海外市場開拓セミナー 実践講座 <1>

### ■テーマ■ 自己紹介のテクニック/会社を「強み」を PR する

#### 1) 効果的な「会社紹介」/自己紹介のテクニック

#### 2) 相手に「主張」を伝えるための効果的な主張テクニック

#### 3) 徹底的に「強み」を見極め、徹底的に「強み」を主張



#### ■講座/セミナーの狙い

- ・実践講座のシリーズを通じて、主張するためのノウハウ、「強み」を PR するノウハウ、商談を進める実践的ノウハウを学ぶ
- ・この講座では、会社紹介の仕方、製品紹介の仕方、自己紹介の仕方を取りあげ、限られた時間を有効に使うノウハウを紹介
- ・会社や製品を紹介するためのリーフレットを作り、効果的に「強み」伝えるための言葉選び/表現方法を学ぶ(「強み」PR シート)
- ・受講者にはホームページ枠を提供、最終的には WEB 版の英語/中国語リーフレットの完成を目指す

#### ■この講座/セミナーで伝えたいポイント

- ・自己紹介は1分、製品紹介は3分以内、商談は15分以内で見通しをつける。時間を意識して効率のよい商談を進める
- ・「1+3の主張法」、自らの考えを整理して相手に効果的に伝える。ポイントは結論から伝える。ポイントは3つに絞る
- ・「強み」PR シートを自己紹介/製品紹介/展示会で積極的に活用する方法。英語版/中国語版の製品紹介ホームページの重要性

#### ■主な対象者(ぜひご参加いただきたい方々)

- ・海外での市場開拓に取り組んでいる企業、海外輸出に興味がある企業/市場開拓のマーケティングに取り組んでいる企業
- ・海外視察や海外の展示会視察を計画している企業、国内外の展示会に出展を準備している/計画している企業
- ・海外で販路開拓の代理店を探している企業、マーケティングや技術アライアンスなどパートナー企業探しに取り組んでいる企業
- ・海外で自社の「強み」をどう PR したらいいか、自社製品の「強み」を再確認し、PR の方法を積極的に学びたい企業
- ・海外進出のキーパーソンとなる人材を社内で育成したい企業、異文化理解や海外ビジネスを進める注意点を学びたい担当者

#### <内 容>

■1 ■ 自己紹介のテクニック/会社を「強み」をPRする	各セッションで取り上げるポイント/理解項目
1) 効果的な「会社紹介」/自己紹介のテクニック 1-1 自己紹介は1分、製品紹介は3分以内、商談は15分 1-2 展示会で来場者がブース前で足を止めるのは20秒 1-3 通訳者を介して話す適正な発言の長さはおおよそ30秒 ※【実習】「1分間で自己紹介」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・限られた時間を有効に使う、いかに自社の「強み」を PR するか</li> <li>・会社の「強み」ポイントを徹底的に考える、効果的な伝え方を考える</li> <li>・相手が期待していること、期待していないこと(話す必要のない内容)</li> <li>・通訳を使う上での注意点、選び方、事前の打ち合わせ、話し方のコツ</li> <li>・時間を意識する、企業訪問/商談/展示会出展/視察のそれぞれのケース</li> </ul>
2) 相手に「主張」を伝えるための効果的な主張テクニック 2-1 「1+3の主張法」 2-2 主張したいポイントを絞り込む、ポイントに序列を作る 2-3 聞く体制を作る、メモを取る体制を作る ※【実習】「もし、外国語を勉強するなら…」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・相手に主張したいポイントを効果的に伝える実践的なテクニックを学ぶ</li> <li>・効果的に主張を伝えるための3原則(結論、「強み」の絞り込み、口ぐせ)</li> <li>・64倍速で頭をフル回転させて、主張すべきポイントを絞り込むか?</li> <li>・「言わなくてもわかるだろう」は禁句、伝えたいことをどう伝えると効果的か?</li> <li>・なぜ海外で「1+3」が効果的か、なぜ絞り込むポイントは3つなのか?</li> </ul>
3) 徹底的に「強み」を見極め、徹底的に「強み」を主張 3-1 「強み」の探し方、「強み」の見極め方 3-2 「強み」PR シートとは、「強み」PR シートの作り方 3-3 「強み」PR シートの3つの活用方法 ※【実習】会社の「強み」をまとめる	<ul style="list-style-type: none"> <li>・英語版/中国語版のホームページを簡単に作る、「強み」PR シートの有効活用</li> <li>・英語/中国語で製品紹介のホームページや商談用リーフレットを作る</li> <li>・名刺交換時に使う自己PR用、自社製品PR用のリーフレットを作る</li> <li>・情報はA4一枚にまとめる、リーフレットは三つ折りで相手に渡す</li> <li>・会社の「強み」を徹底的に精査し、A4一枚のリーフレットにまとめてみる</li> </ul>

◆海外市場開拓セミナー<実践講座>では参加者全員で「強み」PRシートを作成し、講座内での完成を目指します。「ひな型」に合わせて、①会社情報、②製品情報、③「1分間ストーリー」の順番でデータを作成。参加者全員に ASIA-NET ホームページにて「強み」PRシートのホームページ枠を提供します。◆海外視察や展示会出展など目的に合わせて製品紹介のPRツールとしてご利用ください。◆希望者には英語版/中国語版のホームページ作成をサポートします。翻訳費用のみは実費負担となります。ご了承ください。◆参考図書:「中国人とうまくつきあう実践テクニック」/総合法令出版、「すぐに使える中国人との実践交渉術」/総合法令出版、「中国人の面子/信頼できる中国人と危ない中国人の見分け方」/総合法令出版/吉村章著、「ゼロからの知識シリーズ中国ビジネス入門」/幻冬舎/吉村章著 イラスト弘兼憲史

