

## 海外市場開拓セミナー 実践講座 <3>

### ■テーマ■ 「商談」の進め方/現場での実践テクニック

- 1) 商談は最初の5分間が勝負(5分の注意点)
- 2) 商談15分以内で確認すべきポイント(15分の確認ポイント)
- 3) パートナー候補企業の見極め/担当者のチェックポイント(30分で商談継続の是非を判断)



#### ■講座/セミナーの狙い

- ・3つの講座の仕上げとして、商談の進め方と商談で注意すべき点について学ぶ。ワークショップを通じて実践的ノウハウを学ぶ
- ・リーフレット(「強み」PRシート)の活用法、英語版/中国語版ホームページの作り方とその活用法を学ぶ、
- ・バイヤーがチェックしたいポイント、バイヤーが期待しているポイントなどを、バイヤーの立場で考えてみる
- ・契約に持ち込むための実践ポイント、契約時の注意点、契約後のチェックポイントなど、ビジネスを成功に導くポイントを学ぶ

#### ■この講座/セミナーで伝えたいポイント

- ・「あなたはこう見られている」、バイヤー側が見ている製品紹介のチェックポイント、人物評価のチェックポイント
- ・3分で自社の製品紹介をするコツ、15分以内に商談の見通しをつける確認ポイント、信頼できる担当者を見極めるコツ
- ・商談をまとめるコツ、30分以内に商談継続の是非を見極める、契約から履行までのチェックポイント(「個人は会社を代表していない」)

#### ■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の方法を積極的にノウハウを学びたい企業
- ・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>

| ■3■「商談」の進め方/現場での実践テクニック  | 各セッションで取り上げるポイント/理解項目   |
|--|---|
| 1) 商談は最初の5分間が勝負<br>1-1 「3×3×3の質問」で最初にバイヤーのニーズ確認<br>1-2 「あなたはバイヤーにこう見られている」3つの注意点<br>1-3 自社製品の「強み」を伝えるテクニック<br>※【実習】「1分間で自己紹介」(製品の強み/会社の強み) | ・冒頭1分の時間の使い方に徹底的にこだわる、「良い事例」と「悪い事例」<br>・3つの選択肢、3つの「強み」ポイント、3つの会社PRで意識を向けさせる<br>・決定権、SFC、急接近に対する反応、バイヤーがチェックしているポイント<br>・自社製品の「強み」を1分間で話す、質問のポイントを逆提案する<br>・参加者相互に「自己紹介」を行ってチェックポイントを確認し合う       |
| 2) 商談15分以内で確認すべきポイント<br>2-1 「品質」「価格」「納期」に対するバイヤーの期待ポイント<br>2-2 バイヤーから聞き出したい3つのポイント<br>2-3 比較対象品のチェック<br>※【実習】「自社製品を売り込む」商談シミュレーション         | ・バイヤーが探しているモノは何か?期待している「強み」を聞き出す方法<br>・バイヤーの「品質」「価格」「納期」に対するニーズをチェックする方法<br>・ターゲットとするユーザー、鍵となる「強み」、販促PRの手段を確認する<br>・市場規模の確認方法、比較対象品との差異を「強み」として強調する方法<br>・バイヤータイプを3つに分類、「何かいいモノ型」「比較検討型」「決め打ち型」 |
| 3) パートナー候補企業の見極め/担当者のチェックポイント<br>3-1 現場にて商談終了時の確認ポイント<br>3-2 メールにて商談継続時のチェックポイント<br>3-3 契約までの進め方、担当者のチェックポイント<br>※【実習】チェックポイントリストを実際に活用する  | ・窓口を確認、窓口のバックアップを確認、窓口の決定権をチェック<br>・CCメール確認、チェックリスト確認、次に会うスケジュールの確認<br>・契約を前提とした担当者の見極めポイント×3つ<br>・担当者の転職に注意、業務の引継ぎに注意(転職事前予防策/緊急対応策)<br>※商談継続/契約を前提としたパートナー選択のチェックポイントリストを提供                   |

◆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

