

輸出にチャレンジする東海地域の 農林水産事業者・食品事業者の方を支援します！

参加無料

定員:各回
100名

東海地域の農林水産物・加工食品

対象者

輸出を検討する岐阜、愛知、三重の
農林水産事業者・食品事業者

海外輸出セミナー

これから輸出に取り組みたい方はこちら↓

輸出のスキルアップを目指す方はこちら↓

入門編

実践編

第1回 商社ビジネス最前線
間接貿易を知る

日時: 8月29日(木)10:00~11:30
会場: ウィンクあいち 1103会議室

現地
開催

第1部 商社の役割と最新輸出トレンド

講師: アクセンチュア株式会社
ビジネスコンサルティング本部
プリンシパル・ディレクター
小栗 史也 氏



日本の農林水産物・食品輸出プロジェクト(GFP)で全国を飛び回る講師が、全国の事例を交えて商社ビジネスの最前線を伝えます。

第2部 商社との関わり方

講師: 株式会社 イチゴラス (熊本県)
代表取締役 森川 竜典 氏



農林水産省「第一回フラッグシップ輸出産地」認定者。商社を通じ、世界9カ国へいちごを輸出。これまでの道程や商社との関わり方など、実体験を伝えます。

第1回 商談前に準備しておくポイントや
効果的な商談テクニックを知る

日時: 9月12日(木)14:30~16:00
会場: 中日ホール&カンファレンス ROOM2

現地
開催

講師: 株式会社 KM International
代表取締役 中正宏 氏



全国事例に詳しい講師が成果を出す商談テクニックなど明日から使える実践的なスキルをご紹介します。

第2回 国内展示商談会の参加に
必要な準備

日時: 9月27日(金)14:00~15:30

講師: 株式会社 百笑市場 (茨城県)
代表取締役社長 長谷川 有朋 氏

オンライン
(TEAMS)



国内展示商談会に関心がある方、出展イメージを掴みたい方は必見！ブース出展の経験がある事業者が準備の流れや工夫、注意点などの実体験を伝えます。

申込方法: 右の二次元コードを読み取り、必要事項を記入してお申込みください。

申込締切: 開催日の1週間前の当日

OKB総研 輸出セミナー

検索



お申込み
お問い合わせ

東海GFP事務局(受託者:株式会社OKB総研)

担当:水野 松永 中島 TEL:0584-74-2620 FAX:0584-74-2688 E-mail tokaigfp@okb-kri.jp

海外輸出セミナー 年間スケジュール

| | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | R7 2月 |
|--------------------------|----------------------------|---------------------------|-----------------------------------|--|----------------------------|------------------------------------|
| セミナー 入門編 | 第1回 現地 8/29 セミナー | | 第2回 オンライン 10/3 模擬 商談会 | 第3回 オンライン 10/25 セミナー | 第4回 オンライン 中旬 セミナー | |
| セミナー 実践編 | | 第1回 現地 9/12 セミナー | 第2回 オンライン 9/27 セミナー | 第3回 幕張メッセ 下旬 「日本の食品 輸出EXPO」 見学ツアー | 第4回 オンライン 中旬 セミナー | 第5回 現地 中旬 商談会 |
| バイヤー 招聘・ 試食 商談会 | 今回の募集はこちら↑ 詳細は表面をご覧ください | | | | | 商談会 名古屋市内 下旬 海外バイヤー 招聘 |

■10月以降のセミナー・商談会情報

※開催時期、企画が変更となる場合がございます。

| | | | |
|-------------------|----------------------|--------------------------|--|
| 入門編 | 第2回 10月3日 (木) | オンライン | 初めての商談会(模擬) 初めて輸出に挑戦する事業者を主な対象に、国内輸出商社による「相談形式の模擬商談会」を実施。構想段階の参加も可。具体的なアドバイスを受けて、商談力や輸出計画をレベルアップする機会です。 |
| | 第3回 10月25日 (金) | オンライン | シンガポールへの輸出 入門セミナー 輸出先国の検討候補によく挙がるシンガポールがテーマ。同国の事情を熟知する講師が消費者トレンドや嗜好、商習慣、ニーズなど、シンガポールを徹底紹介します。 |
| | 第4回 11月中旬 | オンライン | シンガポールの商流開拓 入門セミナー 商社経由でのシンガポールへの商流開拓の流れ、商社任せにしないサプライヤーの動きを商社が紹介します。また、事業者が経験談を伝えます。 |
| 実践編 | 第3回 11月下旬 | 幕張メッセ 日本の食品 輸出EXPO | 初めての展示商談会「専門家と回る」日本の食品輸出EXPO 体感見学ツアー 国内の展示商談会に初めて参加したい事業者向けに、来場側で見学参加。海外バイヤーが見るポイントや、効果的なブース展示手法やオペレーションなど、現地同行の専門家が解説。自由時間あり。 |
| | 第4回 12月中旬 | オンライン | 「商社を知る」輸出準備セミナー 輸出には商社との関わりも必要です。商社の営業活動や商談時におけるバイヤー側の視点など、商社の動きを理解します。 |
| | 第5回 12月中旬 | 現地開催 | 東海GFP商談会 輸出経験のある事業者、未経験の事業者双方を対象に、国内輸出商社との商談を設定。 |
| 海外 バイヤー 商談会 | 2月下旬 | 名古屋市内 | 海外バイヤー集結！ 東海GFP 試食プレゼン&商談会 東海GFPによる「イベント形式の商談会」を開催。複数バイヤーに対して、プレゼン形式で自社商品を一度にPRし、フィードバックを受けることが可能。個別商談では、マッチングを創出。 |