

食品輸出商談 即戦力養成講座 カリキュラム

項 目	内 容
1 なぜ輸出するのか？	◆自社における輸出のニーズを整理する
2 輸出パターンのいろいろ	◆おおまかな輸出の流れ ◆直接輸出と間接輸出 ◆バイヤーから業者指定を受けるとき
3 売れる商品を考える	◆市場調査から取引成立までの流れ ◆市場調査 ・輸出の市場 ・市場調査の調査項目 ・市場調査の方法 ・輸出戦略
4 食品輸出時の日本の法規制、海外の法規制	◆輸出時の日本の法規制 ◆海外の輸入規制の例 ◆輸出時に証明書等が必要となる場合 ◆成分分析の確認(相手国で認められていない成分は入っていないか)
5 輸出実務の流れと関係機関	◆輸出実務の流れ ◆関係機関
6 価格を見積もる(価格表の作成)	◆見積りに必須の貿易条件 ◆貿易条件とインコタームズ ◆主要な3条件 ◆貨物の危険負担の範囲 ◆その他の貿易条件 ◆輸送に適した条件 演習 価格の計算 ◆輸入者からの指定業者に国内で引き渡す場合 ◆輸入者の関税について考える ◆取引通貨と為替変動リスク
7 納期のイメージをつかむ	◆海外では納期に時間がかかる ◆賞味期限の重要性 ◆各種証明の取得にかかる時間
8 商談の準備	◆自社商品の情報をまとめる ◆自社商品の特徴、強み、弱みを整理する 演習 グループ内で自社製品をアピールしてみる (強み、弱み、セールスポイントの整理、差別化が出来るか) 発表 各グループ1つの代表商品を取りあげ、全員の前で発表し、意見をもらう
9 商談会の実際	◆海外のバイヤーの関心事 ◆香港のスーパーマーケットの様子 ◆実際の商談会の様子 ◆商品説明のポイント ◆売り込み、提案のポイント
10 商談後のアフターフォロー	◆お礼のメール

※状況に応じて内容を変更する場合があります。