

◆貿易実務講座スケジュール

～貿易実務講座(初級・入門編)～

<p>11月6日(水)9:30-16:00 ～貿易実務・入門～</p>	<p>11月7日(木)9:30-16:00 ～英文契約書・入門～</p>
<p>I 海外営業は、国内営業と根本的に違う 海外営業の考え方とは何か</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 情熱だけでは売れない ② 外国語が上手なだけでは売れない ③ “YES”だけでは切り捨てられる ④ 海外営業の極意を知る ⑤ 海外ビジネスチャンスは現場に有り ⑥ “沈黙はダメなり” ⑦ 利が無ければ、即時撤退する <p>II 海外営業の販売計画を作成する</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 海外営業の商談力とは何か 2. 海外販売計画立案の心構え 3. 海外販売計画作成の具体的方法 <p>III 成功する海外見本市等を利用した海外営業の実行</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 海外営業商談のための準備アイテム 2. 海外営業商談の事前シミュレーション 3. 販売店契約 4. 商談実施 5. 事例 輸出価格の実践的考え方と計算 <p>IV 国際電子商取引を利用した海外営業</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 国際電子商取引の準備 2. 入門演習:国際電子商取引実務 <p>V 継続的・安定的な海外拡販のための取引先与信チェック</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 外国企業との取引3鉄則 2. 遅延債権発生防止方法 3. 遅延債権発生後の対策 4. 法的債権回収手段の前に考えるべきこと 	<p>I 契約交渉の流れと契約書</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 貿易の契約交渉とフローチャート 2. 契約の意義とフローチャート 3. 輸出／輸入契約書の必要記載項目 <p>II 契約の基本五条件</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 商品及び品質条件 2. 価格条件 3. 数量及び梱包条件 4. 支払条件 5. 船積条件 <p>III 貿易条件とインコタームズ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 貿易条件 2. インコタームズ <p>IV 入門演習① 簡単な(スポット)輸出契約書の作成</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 定型的(スポット)輸出契約書 2. 売契約書の作成 <p>V 入門演習② 輸出契約書の特定条項作成</p> <p>VI 英文契約書の入門知識</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 英文契約書を攻略する 2. 輸出契約書の一般条項 3. 輸入契約書の一般条項 <p>VII 入門事例研究および演習</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 輸出契約 2. 輸入契約

※11月6日(水)16:00～16:20 鳥取県立図書館から海外ビジネス関連資料および事業のご案内がございます。