

◆◆貿易実務講座のご案内◆◆

“初めての海外商談対策セミナー - 雑貨・伝産品編 -”

富山県内地場産品の海外販路開拓支援として、イタリアからのバイヤーを招聘し、雑貨・伝産品の商談・品評会を高岡市にて開催することを計画しています。海外企業に自社商品をPR出来る絶好の機会ですが、はじめて海外バイヤーと商談する場合にはどのように進めていくのか、不安を感じる方もおられるのではないのでしょうか。

1月30日の輸出貿易実務初級者編につづき、今回は第2弾としてバイヤーとの商談対策として、デザイン雑貨輸出経験のある講師を招き、商談の進め方、欧州市場でのマーケティング、サンプル受注から受注までの実践的実務を分かりやすく解説します。これから輸出や展示会への参加をお考えの方は、この機会にご参加下さい。

◎開催月日： 2012年2月22日（水）

個別相談 9:30~12:30（1社につき、30分~1時間程度。申込者数により後日決定、連絡致します。）

商談対策セミナー 13:30~16:30

◎会場：個別相談：高岡市デザイン・工芸センター2階会議室（富山県高岡市オフィスパーク5番地）
セミナー：富山県産業高度化センター2階会議室（富山県高岡市オフィスパーク5番地）

◎講師：有限会社 ゼータ 代表 弓場 俊也 氏

＜略歴＞総合商社においてヨーロッパからの高級アパレルの輸入、ロジスティックを担当、フェンディ・トラサルディ・ミラシオンなどのライセンス事業に携わり、イタリアミラノに8年半の駐在生活をおくる。帰国後イタリアファッションブランド事務局に勤め、2001年にイタリア貿易コンサルティング事務所 OFFICE ZETA を設立する。

通関士、JETRO 認定貿易アドバイザー等資格取得多数。大阪市立大学、京都橋大学にて講師も行う。

ファッション関連品目（時計、ステイショナリー、筆記用具、革小物など）イタリアへの雑貨輸出経験があり、昨年12月に京都商工会議所でメゾン・エ・オブジェに出展される京都の雑貨メーカーへの講習会講師を担当し、欧州市場でのマーケティング、見本市出展への留意事項などの説明を行う。

◎定員：50名 ※定員に達した場合のみ、ジェトロ富山よりご連絡致します。 ◎受講料：無料

◎主催：富山・ミラノデザイン交流倶楽部、富山県、ジェトロ富山

◎共催：高岡市、中小企業基盤整備機構北陸支部

◎問合せ先：ジェトロ富山 担当 西田（TEL 076-444-7901）

◎申込方法：以下の方法で、セミナーは2月20日（月）まで、個別相談は2月15日（水）までにお申込下さい。

・FAX：下記申込書に必要事項をご記入の上、ジェトロ富山まで送信ください。

・Eメール：件名を「初めての商談セミナー」受講申込とし、下記申込書の各項目

について明記の上、ジェトロ富山（アドレス：toy@jetro.go.jp）まで送信ください。

ジェトロ富山宛て FAX：076-444-7903（このまま送信願います）

年 月 日

「初めての商談セミナー」受講申込書

貴社名			
TEL		FAX	
ご芳名	所属・役職		
＜個別相談希望＞	<input type="checkbox"/> 参加希望（参加ご希望の場合は口にチェックして下さい） アイテム（製品名）： 相談内容：		

※ご記入頂いたお客様の情報は、主催および共催者で適切に管理し、本講座運営のために利用します。

お客様の個人情報保護管理者：ジェトロ富山 所長 TEL:076-444-7901

※今後、お客様のご関心のあると思われる各種事業、及び各種アンケート調査等をご案内させて頂きたくご承諾賜れば幸いです。ご案内の可否につき、右の口にチェックをお願いします。 < 送付可 送付不可 >