

海外での販売パートナーのを見つけ方、 対応する社内体制の構築方法 ～中小機構選定のサポート企業がポイントをご紹介～

主催：東京商工会議所 貿易部会

中小企業が海外に製品を売るためには多くの課題があります。なかでも海外に信頼できる販売パートナーをどう探すか、そして海外取引に対応できる社内体制をどう構築するかというのは大きな問題です。そこで今回は、株式会社ピンポイント・マーケティング・ジャパン代表取締役社長の大澤裕様より、海外販売パートナーのを見つけ方を説明いただくと同時に、対応する社内の体制をどう整えるかを講演していただきます。同社は、中小企業基盤整備機構が運営するマッチングサイト・SWBS（SME World Business Support）で海外展開のサポート企業として登録され、米国を中心に海外の市場調査や展示会の出展支援、販路開拓、代理店網構築など、多くの企業の支援実績があります。今後、海外への販路開拓、あるいは海外拠点の再編成・発展をお考えになられている皆様の参加をお待ちしています。

<日 時> 2018年6月12日（火）10:30～12:00（10:15～受付開始）

<場 所> クロストランジット日本橋（住所：東京都中央区日本橋室町1-5-3 福島ビル5F）
⇒地図：http://www.anaf.co.jp/cross-transit/pdf/crosstransit_root.pdf

<講 師> 株式会社ピンポイント・マーケティング・ジャパン
代表取締役社長 大澤 裕 氏

<参加費> 無料

<定 員> 70名（定員になり次第、締切とさせていただきます）

【本件担当】 東京商工会議所 国際部 杉・内田

TEL：3283-7604 FAX：3216-6497 E-mail：kokusai@tokyo-cci.or.jp

◆お申し込み方法 以下の手順で簡単にお申し込みいただけます。

1. インターネットで「東商イベントカレンダー」と検索

2. 該当ウェブページ内、左上にあるカレンダーで「6月12日」の欄をクリック

3. 一覧から本セミナーをクリックし、必要事項をご記入の上、お申し込みください

必要事項のご入力・送信後、貴メールアドレス宛てにお申し込み確認メール（自動返信）が届きます。同メールが届かない場合は、弊所が申し込み情報を受信できていない可能性がありますので、お早めにご連絡ください。

※お申し込み時にいただいた個人情報は、商工会議所事業の運営、各種ご案内等に利用させていただきますので、ご了承ください。