

# 「海外展開スタートアップゼミナール（顧客獲得編）」

東京商工会議所では、「商品の輸出を新しく始めたい」「輸出商品の売上をもっと伸ばしたい」という経営者や営業担当者の方向けに顧客獲得の具体的な手法やノウハウを習得するスタートアップゼミナール（顧客獲得編）を開催します。ぜひ、ご参加ください！

## 参加者の3つのメリット

- ☑ 海外での顧客獲得への手法やノウハウが取得できる！
- ☑ ワーク形式なので実践型、参加者間のネットワーク作りも！
- ☑ ワークで作成したツール等を現場ですぐに活用できる！



## 開催概要

1. 開講日時 1月29日（水）・2月5日（水）・2月12日（水）＜各回：18時～20時＞
2. 会場 東京商工会議所5階・会議室 〒100-0005 千代田区丸の内3-2-2丸の内二重橋ビル
3. 講師 洞口 智行氏（中小企業診断士）
4. 参加費 無料（ただし全日程、積極的に参加できる方のみに限ります。）
5. 募集人数 20名（1月15日（水）締切。定員になり次第、受付を終了します。）
6. 申込方法 下記フォームにてFAXもしくは、東商イベントカレンダー（No. 96309）フォーム（[http://event.tokyo-cci.or.jp/event\\_detail-96309.html](http://event.tokyo-cci.or.jp/event_detail-96309.html)）より申し込みください。

## カリキュラム

※各回グループシャッフルをして、自己紹介や名刺交換をできる時間を設けます。（営業目的での参加はご遠慮ください。）

	日時・会場	テーマ・項目
第1回	1/29(水) 18～20時	【オリエンテーション／海外販路開拓の準備と心構え等】 ①海外販路開拓の準備と心構え ②海外展開のリスクと回避策
第2回	2/5(水) 18～20時	【売上を上げるために（1）／情報収集・潜在顧客調査の実践等】 ①情報収集の具体的手法 ②調査の具体的方法 ③海外展示会活用ポイント
第3回	2/12(水) 18～20時	【売上を上げるために（2）／潜在顧客アプローチの実践等】 ①アプローチ方法の概要 ②メールでの実践 ③スカイプでの実践

【問い合わせ先】東京商工会議所 中小企業相談センター 海外展開支援担当 宇山・吉田  
TEL：03-3283-7745 FAX：03-3283-7988 E-mail：overseas@tokyo-cci.or.jp

下記ご記入の上、お申込みください。《切り取らずにそのままご送信ください》

必須	貴社名(屋号)	<input type="checkbox"/> 全日程に積極的に参加します。 (お読みいただき、口に✓を入れてください。)
必須	ご参加者氏名	必須 所属・役職
必須	住所 〒	必須 業種 従業員数 名
		必須 取扱商品・サービス
必須	TEL	E-mail

※ご記入いただいた情報は海外展開スタートアップゼミナールに関する連絡・記録、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用します。

↓ 申込み先 FAX:03-3283-7988 ↓