

「海外販売展開における基本講座」

～販売における国内と海外の相違点、留意点 及び 販路等々について～

海外へ自社製品等を販売するには、先ず何を行わなければならないのか？

貿易知識の習得

- ✓国内取引との相違点(リスク、商習慣の違い等々)
- ✓取引先の開拓
- ✓貿易の流れ(一般的な国際物流とは)
- ✓取引契約について
- ✓海外マーケティング
- ✓直接取引と専門商社の活用について
- ✓効率的な展示商談会の活用

今回は、K&T トレーディング・コンサルタントオフィス代表 霍見 憲治氏をお招きしてお話を伺います。

講師 K&T トレーディング・コンサルタントオフィス
代表 霍見 憲治 つるみけんじ 氏

霍見憲治氏略歴

1969年より36年間、青果物、農産物、生鮮・冷凍食品、各種加工食品の海外フォアードイング、海上・航空貨物の通関業務に従事。海外代理店との折衝、顧客企業への海外市場調査等を含めた輸出サポート業務経験を生かし、08年9月より18年3月・独立行政法人に於いて食品輸出アドバイザーとして中小企業を対象に貿易相談を担当する。通関士。IATAデューロマ上級コース試験合格。福岡県出身。



2018.11.13 [火]

会場:AIMビル8階 (北九州市小倉北区浅野3-8-1)

第1部 PM6:00-7:00 無料

Seminar セミナー

「海外販売展開における基本講座」

～販売における国内と海外の相違点、留意点 及び 販路等々について～

K&T トレーディング・コンサルタントオフィス

代表 霍見 憲治 氏

第2部 PM7:00-8:00 有料

Networking 交流会

お飲み物(ビール、お茶等)と軽食をお出しして行う立食形式の交流会です。講師や参加者皆様の情報交換の場として開催しております。

希望者のみ **¥500**



問い合わせ先:福岡アジアビジネスセンター
TEL :092-710-6195

申込書(定員40名:先着順) 締切11月12日(月) *定員を上回った場合、申込み締切日の前にお申し込みを打ち切らせて頂く場合がございますので、予めご了承ください。

お名前: _____
会社名: _____
部署: _____
役職: _____

交流会(有料500円)の参加

- 参加
- 不参加

※上記のどちらかの口にチェックをお入れください。

お申し込みは本状に必要事項記入の上、FAX:092-710-6196に直接送信頂くか、

上記必要事項をe-mail: info@f-abc.orgまで送信下さい。

又、当センターホームページ、http://www.f-abc.org からもお申込み頂けます。

QRコードからも
(お申込ページ)
お申込頂けます!!

