

【主催】チェイスチャイナ&アジア 中国市場で勝ち抜くための実践セミナー（全3回）
中国市場で戦うための3つの実践ポイント
（販売戦略・現法経営・国内営業）

本セミナーでは、中国市場で戦うための3つの実践ポイント（販売戦略・現法経営・国内営業）を、水野コンサルタント・シニアアドバイザー松本健三氏にレクチャーいただきます。
営業マンとして、経営者として、30年以上にわたって、自ら中国市場で戦ってきた同氏が、『中国で売る』ために必要なノウハウとそれを裏付ける最新データをあわせてご提供します。

講師略歴：

松本健三氏（Mizuno Consultancy Holdings Ltd.シニアアドバイザー）

1975年：早稲田大学卒業、日商岩井入社

1980年～1985年：北京駐在事務所（機械担当）

1995年～1997年：豊和工業シンガポール販売役員（営業部長）

1999年～2001年：日東（上海）機械技術中心有限公司：副総経理

2001年：日商岩井とニチメン合併（現双日）により早期退職、トレルボルグ社（スエーデン）日本市場マーケティング部長

2004年：タイコエレクトロニクス（米国）アジア大洋州販売部長

2007年：関電電子有限公司（天津・佛山）中国総代表

2011年：水野コンサルタント・シニアアドバイザー

2014年度ジェトロ上海中小企業 海外展開現地支援プラットフォーム事業コーディネーター

プログラム

第1回：激変する中国投資環境と中国販売戦略の秘訣

8月26日（水）14:00～16:00

1. 世界の工場から世界の市場へ
2. サービス業が製造業を超えた中国経済の現状
3. 中国消費者への販売戦略
4. 越境EC（電子商取引）の現状と実務
5. インバウンドの活用と効果的手法
6. 日系企業と欧米企業との販売戦略の相違

第2回：中国での会社経営と与信管理の秘訣

10月1日（木）14:00～16:00

1. 日系企業は儲かっているか？
2. お客はどこにいるのか？
3. 研究開発、製造はどこでやればいいのか？
4. ISOは本当に必要か？
5. 現地社員の採用は人材会社、それとも直接採用？
6. 中国で与信管理（債権回収）はできるのか？

第3回：世界市場の中国内販営業の秘訣

10月21日（水）14:00～16:00

1. 日本の販売額を超える中国市場
2. 中国内販で成功している日系企業一覧
3. 中国消費者の構造
4. 販売とコネ（関係）の相関関係
5. コネの拡大方法
6. 中国を経由して世界市場へ

※当日の講義内容には最新報告を盛り込むため、一部を変更させていただきます。

日時

2015年8月26日・10月1日・10月21日

各日とも13時半受付開始

※受講は3回通し、1日単位いずれでも選択いただけます。

会場

日本丸訓練センター第3教室

住所：横浜市西区みなとみらい2-1-1

※アクセスは以下URLよりご確認ください。

http://www.nippon-maru.or.jp/facilities/pdf/map2014_1.pdf

受講費

A: 各回受講料【会員】3,000円【非会員】5,000円
【講師クライアント様】3,000円

B: 3回一括申込受講料【会員】8,000円
【非会員】12,000円【講師クライアント様】8,000円

※会員とは、チェイスチャイナ及び水野コンサルの会員様を指します。

※受講前に請求書をお送りいたします。当社指定銀行口座へお振り込み下さい。

ホームページからもお申込みいただけます。

HP: <http://chasechina.jp/seminar/4773>

FAX: 045-277-3801

参加希望する回に●を記入してください。

第1回【 】 第2回【 】 第3回【 】

住所			
会社名		電話	
参加者氏名		Eメール	
参加資格	・会員様(チェイスチャイナ、水野コンサル) ・ 講師クライアント様 ・ 非会員様 ※該当を囲って下さい		