

海外営業前面立ちコンサルティング

こんな企業様に

- うちの商品は世界でも最高水準、だから海外で売ってみたい！
- 海外に出張し、商品のアピールを試みたが、反応がイマイチだ
- 海外の展示会で出展し、興味は持ってくれたが、その後どうすれば良いか？
- 「爆買い」というが、うちの商品は、外国人旅行者にサッパリ売れない
- 社内に「海外人材」がいない、是非とも育てたい！

なぜ海外で貴社の商品が売れないのか？

それは、ズバリ言うと...

- 話が長すぎるから！
- 商談資料が小さな字で埋め尽くされてしまっているから！

です。

お気持ちは分かります。これまで、苦心惨憺して商品を開発し、販売してこられた訳です。「あれも言いたい、これも言いたい」のお気持ちは良く分かります。

しかし...

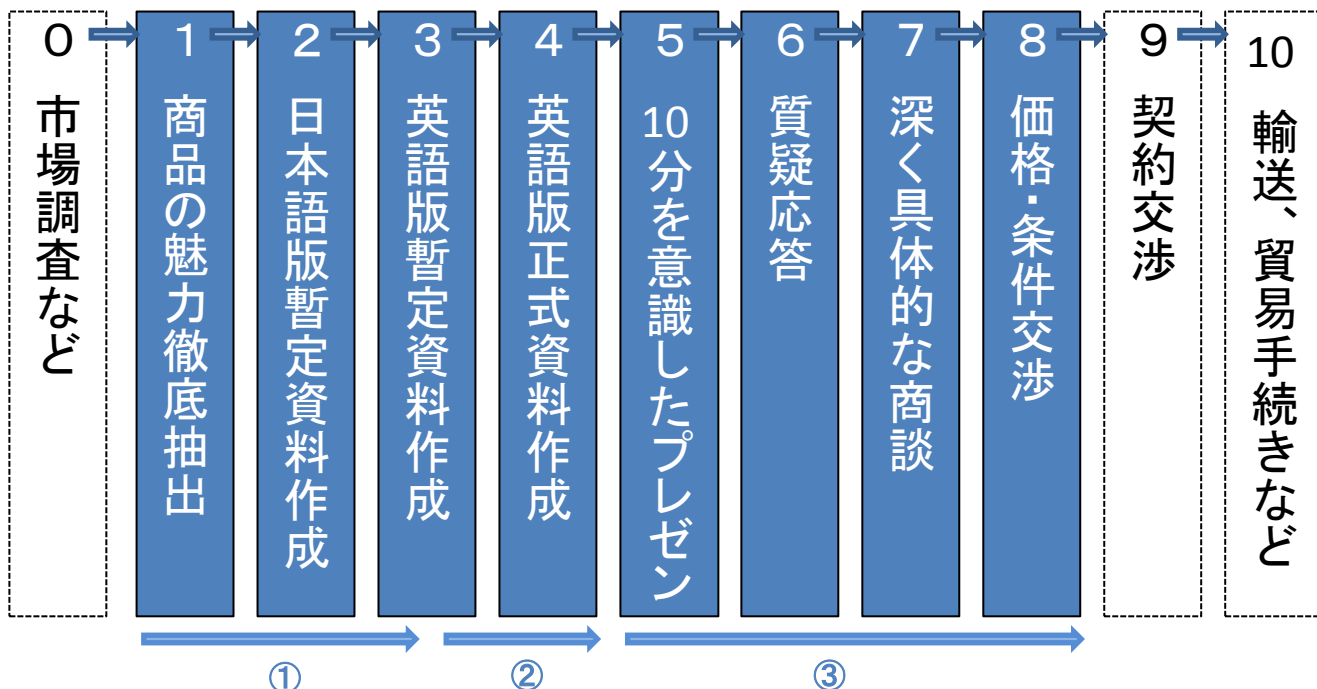


あれも言いたい、
これも言いたい
日本のビジネスパーソン

成長著しいアジアのビジネスパーソンは、身の回りにビジネスチャンスがあふれています。何十とおカネ儲けの話題が転がっているのです。極めて多忙です。

その中で、貴社の商品が選ばれなくてはならないのです。そのためには、**10分で商談相手のハートを射抜くトークが必要**です。

具体的なコンサルの進め方



- ①は「あれも言いたい、これも言いたい」的な暫定資料でOKです。
- ②から、「10分プレゼン」を意識して、暫定資料の中身を削ぎ落とし、シンプルな資料に仕立てていきます。直訳の英語は、資料が冗長になるのでNG。英語のキーワードを中心に資料を完成させます。
- ③は、当事務所代表の野中が前面に立って実施します。
- 0、9、10は、当事務所のパートナー会社と共同で実施します。

海外人材の育成

「3カ月の座学より、1週間の強烈な海外現場経験！」をポリシーに、貴社の社員様を海外で活躍できる人材に育成します。

△ 座学は否定しませんが...

- 研修
- セミナー
- 本を読む
- テレビ東京の経済番組を観る
- TOEIC(特にTOEIC試験対策中毒)

○ 現場体験に勝るものはありません！

具体的には上記のチャートの1～8を、私の傍にいて、実体験して頂きます。最初は私がやってみせます。その後、やって頂きます。