

平成 26 年度 航空宇宙産業グローバル人材養成事業（愛知県受託事業）  
第 2 回 取引実務研修・セミナー開催のご案内  
（エアロマート参加企業・参加検討企業向け）

向暑の候、貴社ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

愛知県では、愛知県内に事業所を有し航空宇宙産業に従事する中堅・中小企業が、海外企業との直接取引を拡大するために必要となる人材養成事業支援（地域人づくり事業）を実施しています。支援内容は、海外販路開拓のための知識と実践力習得のため海外企業との商取引に関する取引実務研修・セミナー（全 7 回）の開催、および国内外の B to B 専門の商談会（エアロマート名古屋、エアロマート・トゥールーズ）への参加となります。

今回、本事業において「第 2 回 取引実務研修・セミナー」を開催いたします。本事業へご参加される企業以外でも、既にエアロマート名古屋 2014 への出展をお申込みされた企業や、ご検討をされている企業もこの「第 2 回 取引実務研修・セミナー」へご参加していただけます。ぜひご参加していただけますようお願い申し上げます。

記

【第 2 回 取引実務研修・セミナー】

主 催：愛知県  
日 時：7 月 17 日（木） 10:00～16:30 予定（9:40 受付開始）  
会 場：名古屋商工会議所 3 階 第 1 会議室  
（名古屋市中区栄 2-10-19 名古屋商工会議所ビル）  
対 象：本事業へ参加する企業、エアロマート名古屋 2014 およびエアロマートトゥールーズへ参加もしくは参加を検討されている企業

参加費・定員：無料・100 名（先着順）

申 込 方 法：別紙参加申込書に必要事項をご記入のうえ、メールもしくは FAX でお申し込みください。

申 込 期 限：7 月 16 日（水）

申 込 先：メールアドレス [global.aichi@dentsutec.co.jp](mailto:global.aichi@dentsutec.co.jp) FAX 052-263-8444

問合せ先（事務局）：電話 052-263-8260（株）電通テック（加藤）

052-221-6681（一社）中部航空宇宙産業技術センター（※）（大海（おおがい））

（※（一社）中部航空宇宙産業技術センターは、本事業に関するアドバイス支援のため委託を受けています。）

※この支援を通して支援対象事業者の処遇改善をはかり、「賃上げ」「正社員転換」「定着率向上」など予め定められた目標の達成を目指して人材養成事業の実施をはかります。現在、本事業への参加申し込みを受け付けております（先着順 15 社となります）。

	開催日時/場所	講師	内容
内容	7月17日(木) 名古屋商工会議所 第1会議室(予定)  10:00~16:30(予定)	田代 真一郎	<p><b>ほぼ座学と一部演習</b></p> <p><b>1. 仕事のための英語 —— 仕事で使える英語を身につける方法 ——</b></p> <p>(1) 自己紹介に代えて 講師は仕事を通して英語を身につけた(定年後通訳)</p> <p>(2) グローバル化の背景と現状(海外展開が必要な事情)</p> <p>(3) 仕事だからこそ英語は身につく! —— Why? ——</p> <p>(4) どうすれば仕事を通して英語は身につくか —— How? ——</p> <p>(5) 自社を知る、自社製品を知る、自社の強みを知る、競合他社を知る(一部演習)</p> <p>(6) 何を売りこみたいか? 何故? 顧客のメリットは何?(一部演習)</p> <p>(7) 論理的構成、エビデンス、ビジュアルエイド、基礎単語、専門用語</p> <p><b>2. 第3回目(8月開催予定)の演習に向けたガイダンスと準備</b></p> <p>(1) 課 題 1:日本語プレゼン(第3回目に日本語プレゼンをお願いします)</p> <p>テ ー マ: 自社紹介および商品説明+Q&amp;A</p> <p>会社概要・製品・サービス・特徴・強み(英語のプレゼンの下準備)</p> <p>現状の把握と理解: ニュース、企業哲学、技術資料、アワード、業績、経営計画</p> <p>プレゼンに入れたい内容: 顧客メリット、他社優位性、技術力、コスト、品質、実績、海外</p> <p>ビジュアルエイド: 製品、模型、ビデオ、工場見学</p> <p>(2) 課 題 2: 語彙集作成について</p> <p>専門用語・頻出単語の単語帳(最低50語以上を選出)。上記単語をクイックレスポンス。</p> <p><b>その他 エアロマート情報、処遇改善計画書類の確認・相談</b></p>

### 【本事業の概要】

本事業は以下の①～③を実施して、グローバルな人材を養成し、支援対象企業の処遇改善を行う事業です。

#### ①取引実務研修・セミナーの実施

海外販路開拓のための知識と実践力習得のため、専門の講師とコーディネータによる、海外企業との商取引に関する取引実務研修・セミナーを合計6回開催いたします。外国人講師も交えて模擬商談会を実施するなどより実践に近い状況で体験をしていただきます。

#### ②BtoB 専門の商談会へ出展参加

9月24日～26日に名古屋で開催される「エアロマート名古屋2014」又は、12月2日～4日にフランスで開催される「エアロマート・トゥールーズ」へ出展参加をしていただきます(両方参加も可能です)。この2つのエアロマートは、BtoB商談会に特化しており、専門のコーディネータの支援のもとでより多くの海外企業との商談が実現出来ると思われまます。出展に際しては出展料の一部支援もあります。

#### ③処遇改善に関する取り組みの実施

上記①②の取り組みを通して海外販路開拓拡大を実現することにより、「賃上げ」「正社員転換」「定着率向上」などの処遇改善を見込みます。この事業では処遇改善が実現されるための支援を最大限実施いたします。

今後開催予定の取引実務研修・セミナー内容（予定）

	開催日時/場所	講師	内容
3回目	8月20日(水)or 21日(木)or 22日(金)  10:00~16:30(予定)	田代 真一郎 (予定)	<p><b>座学と演習ほぼ半々</b></p> <p><b>1. 初回のおさらい(仕事のための英語)</b></p> <p><b>2. 日本語でのプレゼンテーション(第2回目の課題1の発表)</b> 代表何社かにプレゼンをお願いする。プレゼン終了後に感想、質疑応答、意見交換。</p> <p><b>3. プレゼンテーション力(自己表現する力)</b> (1) 英語プレゼンの注意事項(内容、構成、態度、文章、言葉) (2) 単語のクイックレスポンス(第一日目の課題2の実演)。関連語彙、有用単語の拡張。 (3) Q&amp;Aの対応、頻出想定質問</p> <p><b>4. 第4回目(9月に開催予定)の演習に向けたガイダンスと準備</b> (1) 課題 3:英語プレゼン(第4回目に英語プレゼンをお願いします) テーマ:自社紹介および商品説明+Q&amp;A(日本語プレゼンの内容を英語で実施) (2) 課題 4:英語での商談模擬 商談の状況説明(会社概要プレゼンの後、商品の売込み)、ルールの説明、想定質問</p> <p><b>その他 エアロ마트情報、処遇改善計画書類の確認・相談</b></p>
4回目	9月17日(水)or 18日(木)or 19日(金)  10:00~16:30(予定)	田代 真一郎 外国人講師 (予定)	<p><b>ほぼ演習と一部座学/外国人講師を交えた模擬商談会</b></p> <p><b>1. 英語でのプレゼンテーション(第3回目の課題3の発表)</b> 時間の許す限り全社にプレゼンをお願いする。プレゼン終了後に感想、質疑応答、意見交換。</p> <p><b>2. 英語での商談模擬(第3回目の課題4の実演)(外国人講師参加)</b></p> <p><b>3. まとめ</b> (1) 課題の抽出(プレゼンと商談模擬から分かったこと) (2) おさらい(仕事のための英語、要点の整理) (3) 今後の進め方(実行してほしいこと) 注:赤字は課題・実地演習(プレゼン等)・模擬実習等を示す。</p> <p><b>その他 エアロ마트情報、処遇改善計画書類の確認・相談</b></p>
5回目	10月15日(水)or 16日(木)or17日(金)  10:00~16:30(予定)	調整中	<p><b>エアロ마트名古屋2014 成果と課題</b></p> <p><b>国際取引契約の概要/基本的な留意点(仮)</b></p> <p><b>その他 処遇改善計画書類の確認・相談</b></p>
6回目	11月12日(水)or 13日(木)or14日(金)  10:00~16:30(予定)	調整中	<p><b>エアロ마트・トゥールーズに向けたB to B 演習(仮)</b></p> <p><b>1. エアロ마트・トゥールーズの最新情報、Q&amp;A</b> アクション狩野氏からエアロ마트・トゥールーズの説明およびQ&amp;Aを実施</p> <p><b>2. 外国人講師との模擬商談会の実施</b> コーディネータが同席して外国人講師と模擬商談会を実施</p> <p><b>その他 エアロ마트情報、処遇改善計画書類の確認・相談</b></p>
7回目	12月17日(水)or 18日(木)or19日(金)  13:00~16:30(予定)	調整中	<p><b>アフターフォローアップセミナー</b></p> <p><b>まとめ</b> 取引実務研修/セミナーを通して学んだこと エアロ마트名古屋2014、エアロ마트トゥールーズでの成果と課題 処遇改善計画書類の確認・相談 今後の取り組み方について</p>

※テーマについては変更になる可能性があります。

平成 26 年度 航空宇宙産業グローバル人材養成事業  
第 2 回 取引実務研修・セミナー 参加申込書

ご記入日：平成 年 月 日

- 申込期限：平成 26 年 7 月 16 日（水）
- 持参いただく物：企業 PR となる資料（英文資料があればあわせてお持ちください）
- 申込方法：申込書を記入し、下記申込先まで電子メール又は FAX により申し込みしてください。
- 申込・問合せ先：事務局（㈱電通テック内）

電話：052-263-8260 FAX：052-263-8444

メールアドレス：global.aichi@dentsutec.co.jp

企業名	名 称： 代表者名： 所 在 地：
参加者	所属部署： 氏 名： 電 話： F A X： メールアドレス：
	所属部署： 氏 名： 電 話： F A X： メールアドレス：
連絡事項	