

第2回

受 講 無 料



# 台湾・中国ビジネスセミナー



事例で学ぼう!

## 成功と失敗

11月26日(月) 14:00~16:00 (13:30~受付)

メカル ヨンゴ 5階研修室

定員 30名

那覇市銘苅2丁目3番1号 なは産業支援センター(なは市民協働プラザ内)

注意: 駐車場に限りがありますので、できるだけ公共交通機関をご利用いただくか、近隣の有料駐車場をご利用ください。

「台湾や中国の商習慣を理解する、  
成功事例の共通点と失敗事例の注意点」

- 信頼できるパートナーの見極めポイント  
商談開始時に注意すべきこと
- 台湾企業との協業方法、ビジネスモデルの  
作り方、パートナーの選び方
- 協業の成功事例の共通点は「三本主義」  
失敗事例に見る注意点は「S・F・C」 etc.



講師: 吉村章氏

株式会社クロスコスモス代表取締役

ASIA-NET 代表

Taipei Computer Association(TCA)

東京事務所駐日代表

1987年~1996年に台湾に駐在。1996年からTCA東京事務所駐日代表として東京勤務。2001年からは中国進出に取り組む中小企業の支援、現地展示会出展企業のサポート、ビジネスマッチング、技術アライアンスなどの業務に従事。『中国人とうまくつきあう実践テクニック』(総合法令出版)、『中国とビジネスをするための鉄則 55』(アルク刊)など著書多数。

台湾や中国市場の開拓を目指す中で抑えておきたい商習慣やビジネスの進め方の違い、企業文化の違いについて取り上げます。また台湾企業をパートナーとして台湾市場のみならず中国市場を開拓するビジネス展開の可能性など、日本企業にとってのビジネスチャンスなど台湾・中国ビジネスに詳しい吉村章氏が解説します。「オキナワベンチャーマーケット」や「沖縄大交易会」などにご参加される方、台湾企業とのパートナーシップを目指している方、関係構築のノウハウに興味がある方、ぜひご参加ください。

●今後も、台湾・中国市場の開拓に向けて、台湾企業とのパートナーシップや、有力な商談相手の見極め方に関するセミナーを予定しています。ぜひご参加ください。

### 第3回(最終回)

#### テーマ:「有力な商談相手の見極め方、商談フォローアップ」

台湾・中国企業と商談を行った方向けに、有効なフォローアップ方法、成約までの進め方について解説します。また成約後に日本企業が陥りやすいトラブルや注意事項についても取り上げます。ぜひご参加ください。

日時:2019年1月28日(月) 14:00~16:00(受付開始 13:30~)

場所:メカル ヨンゴ(なは産業支援センター) 5階研修室

講師:吉村章氏

## 第2回セミナー申込

下記の必要事項を明記の上、**11月22日(木)15:00まで**にジェトロ沖縄までお申し込みください。

**FAX 送信先:098-859-7456**

**E-Mail:OKI@jetro.go.jp**

**TEL:098-859-7002 (担当:安藤・山田)**

PC・スマホから  
お申込みできます!



会社名:	参加者名:
住所:〒	
E-mail(必須):	TEL:

※お客様の個人情報は本セミナーの実施運営のために利用します。また、ジェトロ個人情報保護方針(<http://www.jetro.go.jp/privacy/>)に基づき、適正に管理運用いたします。  
個人情報保護管理者:ジェトロ沖縄貿易情報センター所長 電話 098-859-7002