

カリキュラム名		輸出取引(海外営業)
基本情報	ねらい	輸出取引(海外営業)が初めての方に仕事の流れとチェックポイントを理解していただきます
	概要・特徴	市場調査・取引交渉・契約締結から船積み・代金回収までの仕事の流れとチェックポイントの知識を習得します
	分野	M0803
	レベル	1. 基礎 2. 標準 3. 応用
	資格	無し
	標準時間	3時間
対象	業種	全業種
	フィールド	1. 経営者クラス 2. 管理者クラス 3. リーダークラス 4. 担当者クラス
	経験年数	1. 入社～5年 2. 6年～10年 3. 11年～20年 4. 21年以上 5. 不問
	受講条件	貿易関係の仕事に携わったばかりの方あるいは携わる予定の方

教科名	内 容	時 間
市場調査から取引交渉まで	・市場調査および市場選定の方 ・取引候補先の選定方法 ・取引先候補の信用調査 ・取引開始の申し込みおよび取引交渉	()時間(30)分
輸出契約前チェック事項	・輸出貿易の法的規制 ・貿易条件 ・海上保険条件 ・輸出採算の検討 ・輸出貨物代金決済方法	(1)時間(00)分
契約締結から代金回収まで	・輸出契約の締結 ・信用状受領とそのチェックポイント ・船積み前の準備/通関/船積み ・輸出貨物代金の回収	(1)時間(30)分

実習・演習内容

名称	内 容	備 品