

# 台湾・タイでの セールスに役立つ!

# 海外セールス・商談会の 基礎 × 実践セミナー

受講料  
無料

こんな疑問、困り事ありませんか?

- 台湾、タイのお客様が求めるニーズがわからない
- 海外セールス時に使う資料に自信がない
- 成約に向けて、商談会やセールスの後、すべきことは何か?

本セミナーで

経験豊富な (株)MATCHAのセールスリーダーと  
(株)ツアー・ウェブの代表が

丁寧に解説します。

本セミナー  
の特徴

台湾・タイの市場性・ニーズ  
と営業手法がわかる!

台湾・タイの市場のニーズを知り、  
効果的な営業のノウハウを学びます。

商談資料などセールス  
ツールの作成方法がわかる!

自社の情報を簡潔明瞭に、相手にわかり  
やすい資料にまとめる手法を学びます。

商談やセールス後の  
フォローアップがわかる!

信頼関係の構築と成約(受注)に  
つなげる重要なプロセスを学びます。

日時 2026年 **6月25日** 木  
13:30~15:30

会場 ホテルメトロポリタン仙台 5階 ル・リアン

構成 第一部 基礎編 / 第二部 実践編(ケーススタディ)  
第三部 意見交換

対象 仙台市内の観光関連事業者

定員 40名(先着順) ※6月5日(金)申し込み締め切り

形式 対面式セミナー

主催 公益財団法人 仙台観光国際協会

## セミナー講師



株式会社 MATCHA セールスリーダー

浅利 薫平

日本最大級の訪日外国人向けメディア「MATCHA」  
の運営やインバウンド支援を行う株式会社  
MATCHAの東日本セールスリーダーで300社以上  
の海外旅行会社を営業した実績を持つ。

株式会社 ツアー・ウェブ 代表取締役社長

江口 篤

アジアを中心とする海外OTAとの連携や着地型DAYツ  
アーの企画・販売に注力し、年間送客人員1,500名以上  
のインバウンド受け入れの実績を持つ。台湾・タイでの商  
談会参加、B to Bセールスにも積極的に参加している。



下記 2次元コードのWebサイトから または 下記に必要事項をご記入いただき、メールまたはFAXでお申し込みください。✉ [sdj-yoyaku@tourwave.net](mailto:sdj-yoyaku@tourwave.net) FAX 022-212-1920

お申し込み用 Webサイトは こちらから▼ 	事業者名	所在地
	受講者名 .....	電話
		E-mail

※ご記入いただいた情報は、(公財) 仙台観光国際協会または支援事業事務局から各種連絡・情報提供のみに利用させていただきます。

お問い合わせ

市内事業者への海外セールス支援事業 事務局  
(受付時間 / 09:00~18:00 月~金曜日(祝祭日を除く))



株式会社 ツアー・ウェブ

フリーダイヤル 0120-989-634 FAX 022-212-1920  
Eメール: [sdj-yoyaku@tourwave.net](mailto:sdj-yoyaku@tourwave.net)