

5月20日(金)、23日(月)2回開催
～各回受講者募集中。2講座通しの場合は特別割引！～

ネイティブ講師に学ぶ「取引先とのコミュニケーションをスムーズにする英語」

英文セールス・ライティング&トーク講座

この度の東日本大震災により被害を受けられた皆様に心よりお見舞い申し上げます。また、被災された皆様
の一日も早い復興をお祈りしております。

さて、グローバル経済が激変するなか、日本企業が海外市場に活路を見出す動きは益々活発化しております。
しかし、英語を母国語としない日本企業にとっては、折角技術面で優位に立っていても、海外市場で外国企業
と競い勝つには相当な労力が必要になります。

例えば、「セールス・レター（メール）を送っても返事が戻ってこない」「意図が伝わらず、期待していた回
答がなかったために、何度もやり取りを行い、時間がかかってしまった」「お客様に新しいサービスのご案内を
送ったが、お断りの返事しか来ない」「折角良い関係を築いていたのに、英文レターを送った途端、関係が途切
れてしまった」「英文キャッチ・コピーを作ったが、アピールしたい特徴が伝わっていない」等といったご経験
はないでしょうか？

今回は、本所英文ライティング講座で好評を頂きましたクディラ・アンド・アソシエイト(株)のロン・リード
様にお越し頂き、表記講座を2回にわたり開催致します。ネイティブ講師の視点から英語を学ぶ絶好の機会で
すので、皆様、是非ご参加下さい。

記

【第1回 実践セールス・ライティング編】 5月20日(金) 13:00-17:00

第I部 ビジネス E-mail	第II部 セールス&コピー・ライティング
<ul style="list-style-type: none">・E-mailの役割・目的を分析・機能的な決められた表現を使い、早く効果的なメールを書く・読み手側に立ったメール文の作り方・ネイティブから見た日本人が陥り易い間違いと解決策・ゴミ箱に捨てられないE-mailマガジンの作り方 <p>ロールプレイングします</p>	<ul style="list-style-type: none">・いかにシンプルで短く、商品の特徴を表現するか・外国人の購買意欲を高める言葉のバリエーション・キャッチ・コピーとセールス・レターの違い・海外のお客様の思考に沿った文の組み立て方・自社製品の優位性を受け入れて頂く説明力・プレゼンテーションの作り方 <p>★実践（キャッチ・コピー&セールス・レターの書き方）</p>

【第2回 実践セールス・トーク編】 5月23日(月) 13:00-17:00

コミュニケーション	
<ul style="list-style-type: none">・名刺交換をした後の簡単で印象に残る自己・自社紹介・クロス・カルチャラル・コミュニケーションとは・トークの戦略的な組み立て方・日本人が間違えやすい英語の発音やイントネーション・立ち話の中で新製品を紹介するセールス・トーク・商品の優位性を表現する言葉のバリエーション <p>★実践（セールス・トークの仕方）</p>	<p>※会話を中心とした講座です</p> <p>ロールプレイングします</p>

【講師】 クディラ・アンド アソシエイト株式会社 取締役関西支社長 ロン・リード 氏

1968年以來、英語コミュニケーションに携わっているクディラアンドアソシエイト(株)、取締役・関西支社長。
現在、関西支社を統括するとともに、多くの企業・大学内での英語研修プログラムの開発に携わっており
ます。英語による企業内会議のまとめ役でもあります。

＜クディラ・アンド アソシエイト(株)による出版物＞

最新ビジネス英文手紙辞典（朝日出版社） フランシス・J・クディラ氏 著 等

開催概要

- ◆日程： 第1回【セールス・ライティング編】 2011年5月20日(金) 13:00-17:00
第2回【セールス・トーク編】 2011年5月23日(月) 13:00-17:00
- ◆会場： 大阪商工会議所 地下2号会議室 (大阪市中央区本町橋2-8)
- ◆対象： 英語はTOEICの目安500点程度。または、お仕事で英語を必要とされる方、もしくは興味のある方
※講義は英語で行われます。
- ◆定員： 各回25名(先着順。最少催行人員14名) ※参加者が14名に満たない場合、講座を中止致します。

講座のお申し込み

- ◆申込み： 大商HPもしくは、下記の受講申込書に必要事項を記入の上、FAXでお申し込みください。
<http://www.osaka.cci.or.jp/b/pdf11/110520e-wt.pdf>
 - ・受講料は下記銀行口座へ**5月12日(木)まで**にお振込みください。(振込手数料は貴社にてご負担下さい)
 - ・入金確認後、開催日の1週間前頃に受講票を受講者宛てにFAXでお送り致します。
 - ・振込後のキャンセルは料金をお返しいたしかねますので、参加申込の方のご都合が悪い場合は、代理方のご参加をお願いします。
- ◆受講料： **★テキスト代、税込**

2回(通し)	大商会員 26,000円	非会員 36,000円
1回(講座毎)	大商会員 15,000円	非会員 21,000円
- ◆お問合せ： 大阪商工会議所 国際部 名越、竈門(カマド)
TEL: 06-6944-6400 FAX: 06-6944-6293 E-mail: nagoshi@osaka.cci.or.jp
- ◆振込銀行名： りそな銀行 大阪営業部(当座) 808726 / 三井住友銀行 船場支店(当座) 210764
三菱東京UFJ銀行 瓦町支店(当座) 105251
- ◆振込口座名： 大阪商工会議所(オオサカシヨウコウカイギシヨ)

FAX: 06-6944-6293 *番号をお間違えのないようお願い致します。 大商国際部 名越行

英文セールス・ライティング&トーク講座 受講申込書 (5月20、23日)

※ご記入頂いた情報は大阪商工会議所からの各種連絡・情報提供(e-mail含む)の為に利用するのははじめ講師には参加者名簿として配布します。

会社名 _____ 所在地 〒 _____
会員区分 会員 会員番号 (K - -) 非会員
電話番号 _____ F A X 番号 _____ 請求書 (要 ・ 不要) _____

受講者氏名・フリガナ	部署・役職名	参加希望講座 (チェックしてください)
		<input type="checkbox"/> I. 5月20日【writing編】(第1回) <input type="checkbox"/> II. 5月23日【talk編】(第2回)
		<input type="checkbox"/> I. 5月20日【writing編】(第1回) <input type="checkbox"/> II. 5月23日【talk編】(第2回)
		<input type="checkbox"/> I. 5月20日【writing編】(第1回) <input type="checkbox"/> II. 5月23日【talk編】(第2回)

申込担当者 氏名 _____ 所属 _____
電話番号 _____ E-mail _____

受講料振込 計 _____ 円 (_____ 人分) を _____ 月 _____ 日に _____ 銀行へ振込みます

※振込人名義(カナ) [_____]