

8/24  
日刊工業

# 新刊

(消費税込み)

中小企業が  
海外で製品  
を売りたい  
最初に読む本

など心配事も増える。けることだ。また、社  
本書は、基本的な海内取引で「あうんの呼  
外販売手順と組織の作吸」を、明確に言語化  
得意でも売り込むこと 成功することが重要だ。  
に慣れていない、とい する  
う中小企業は多い。海 トは、自社製品に沿う 1103・5778・7  
外となれば、言葉の壁 海外販売代理店を見つ 240、1728円

『中小企業が海外で  
製品を売りたいと  
思ったら最初に  
読む本』

大澤 裕著

「うちの製品・技術  
なら必ず海外でも需要  
があるだろうに、英語  
ができる人材がい  
ないのが残念」。一般的  
に、モノをつくるのは