

オンラインビジネス英語（基礎）講座 / Business English for Beginners

受講時間：各回50分/週×8回

受講形態：Online（Zoom）

使用教材：Practical English for International Trade Shows（アヴァンティスタッフオリジナル教材）

講座内容：本講座では、Eluma Designs（エルマ・デザインズ）の営業担当である田中友子さんが、シンガポールで開催される「国際ファッション・アクセサリー見本市」に参加する場面を題材としたダイアログを用い、見本市や展示会で役立つ語彙・表現を学びます。

見本市や展示会で
すぐに活用できる
英語表現やフレーズを学ぶ
実践英会話講座です！

講座#	テーマ	学習注力点	学習文例
1	ブースでの自己紹介	見本市ブースで来場者に声をかけ、自己紹介と会社案内を行う表現を学びます。	本日は当社のブースにお立ち寄りいただき、ありがとうございます。 当社は日本発のブランドです。ビジネスパーソン向けのバッグやアクセサリーを展開しています。
2	ニーズヒアリング	顧客の要望や条件を確認し、ニーズに合った商品・製品の提案につなげるための質問表現を学びます。	どのような製品をお探でしょうか？ ご希望の卸価格帯はどのくらいでしょうか？
3	商品・製品紹介	商品・製品の特徴や機能をわかりやすく説明するための表現を学びます。	高品質なレザーと、軽量で撥水性の高い生地を組み合わせ使用しています。 ノートパソコンを収納できるポケットと、盗難防止ファスナーを備えています。
4	価格・条件の基本説明	価格や納期、サンプル提供条件など、基本的な取引条件を説明する表現を学びます。	500個以上ご注文いただく場合は、単価80ドルでご提供できます。 納期は通常、発注書をいただいてから約3か月です。
5	初歩の交渉	価格や納期に関する要望へ対応し、条件調整を行うための交渉表現を学びます。	500個未満のご注文の場合、これ以上のお値下げはいたしかねます。 今月中にご注文いただければ、納期短縮は対応可能です。
6	商談クロージング	感謝や今後の対応を伝え、商談を円滑に締めくくる表現を学びます。	ご質問などございましたら、いつでもご連絡ください。 本日はお時間をいただき、ありがとうございました。
7	フォローアップ・トラブル対応	不具合発生時の謝罪や交換対応など、フォローアップ対応の表現を学びます。	サンプルバッグに関するメールの件でお電話いたしました。 交換品は本日発送し、追跡番号をメールでお送りいたします。
8	見本市での商談：総復習	これまでに学習した表現や商談の流れを確認しながら、総復習を行います。	自己紹介から商品・製品紹介、ニーズのヒアリング、価格説明、クロージングまでの一連の流れを復習します。