

新規顧客開拓の考え方と進め方

～やるべきことがわかる顧客アプローチ～

新規事業の立ち上げや業績を継続的に伸ばしていくには、売上の源泉となる新規顧客の開拓が不可欠であり、それには、市場のニーズを的確に読み取り、自社の強みを活かした力強い営業活動が求められます。

この研修では、法人営業における新規顧客開拓の進め方を学び、ゼミナールを通じて、商材や業務ノウハウの強みを活かした、自社の新規顧客開拓の取り組み方を検討します。

本研修は、山形大学のEDGE-NEXT人材育成プログラムの拡張講座です。同プログラムの特徴は、経験豊富な外部講師を招き、具体的な事例に基づく講義や演習を通じ、実践的な『起業家精神』を持った人材を育てるものです。

同プログラムにおける新規事業の立ち上げ等に役立つ、中小企業大学校仙台校の営業管理者向け研修のエッセンスを取り入れた研修を、山形大学と共同開催するものです。

開講日	時間	会場	講義	担当講師
2018年9月26日(水)	9:30～12:30 13:30～16:30	山形大学	新規顧客開拓の本質	柴田孝 山形大学客員教授
			新規顧客開拓のプロセス	
9月27日(木)	9:30～12:30 13:30～16:30	山形大学	ゼミナール：新規顧客開拓プランの検討	島ノ内英久 (株)ウイレンス代表取締役 中小企業診断士
9月28日(金)	9:30～12:30 13:30～16:30	山形大学		

研修日程	2018(平成30)年9月26日(水)～9月28日(金) 3日間
受講対象者	中小企業・小規模企業の営業部門の管理者
会場	山形大学小白川キャンパス 人文学部3号館8階 山形大学国際事業化研究センター 山形サテライト
受講料	28,000円(消費税込み) お一人様あたり
募集定員	上限30名 ※お申込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

EN Skyward 山形大学EDGE-NEXT 人材育成プログラム

中小企業大学校サテライト・ゼミ
営業管理者養成ゼミナール

会場 山形大学 小白川キャンパス (山形市)

講師紹介(敬称略)

柴田 孝

山形大学 客員教授

東北学院大学工学部卒。1969年米沢製作所入社。NEC米沢技術課長、開発部長、取締役、NECグループ数社の執行役員を経て、エヌワイデータ(株)(現NECエンベデッドテクノロジー(株))社長。2008年山形大学客員教授。米沢信用金庫顧問ほか、米沢地域において数々の公職を務める。

島ノ内英久

(株)ウイレンス代表取締役 中小企業診断士

九州大学大学院修了(工学修士)。ヤンマー(株)にて生産技術を担当後、米国イリノイ大学PIM(国際経営管理者養成プログラム)課程留学。帰国後プライスウォーターハウスクーパースコンサルタント(株)およびKPMGコンサルティング(株)での業務改革コンサルタントを経て、経営改善実践コンサルティング会社、株式会社ウイレンスを設立。

本研修に係るお問い合わせ・お申込み

独立行政法人中小企業基盤整備機構 東北本部
中小企業大学校仙台校
〒989-3126 仙台市青葉区落合4丁目2番5号
Tel.022-392-8811 Fax.022-392-8812
E-mail: sen-kenshu@smrj.go.jp

<http://www.smrj.go.jp/institute/sendai/index.html>

仙台校

検索



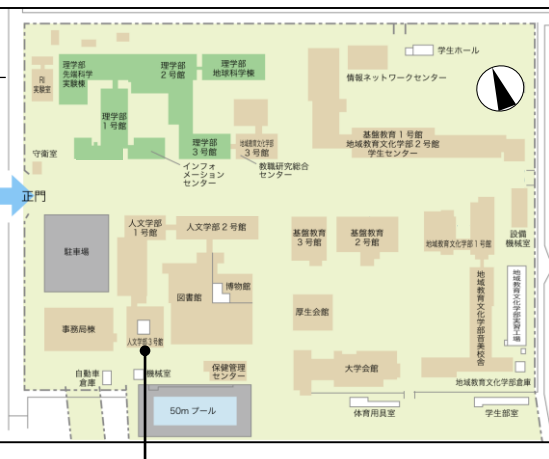
会社名	ふりがな			() 支店		() 事業所		
※代表者氏名				※代表者役職				
※所在地	〒 -							
※代表TEL	() -			F A X		() -		
貴社の事務連絡担当者	氏名	ふりがな			所属部署 役職等			
◇連絡先TEL				E - M a i l				
※業種 (該当するものに○印をつけてください)	1. 建設業 6. 小売業 11. サービス業		2. 製造業 7. 金融・保険業 12. その他 ()		3. 情報通信業 8. 不動産業		4. 運輸業 9. 飲食店・宿泊業 5. 卸売業 10. 医療・福祉	
※主要取扱品目				※創業 西暦 年 月	※資本金 万円	※従業員数 人		
貴社の大学の受講実績	ある・ない	研修情報の 入手先	1. ダイレクトメール (□郵送 □FAX □E-Mail)				2. 研修ガイド	3. インターネット
貴社のEDGE-NEXTの受講実績	ある・ない		4. メールマガジン				5. 受講者の紹介	6. 商工団体等
			8. 新聞・雑誌				7. 金融機関 10. その他 ()	

受講実績のある企業様は、※印の項目は変更・修正がある場合のみの記載で結構です。 ◇連絡先TELは代表TELと異なる場合ご記入ください。

研修コース名	新規顧客開拓の考え方と進め方			コースNo.	18-81		
氏名	ふりがな			年齢	歳	性別	男・女
役職				役職区分	1. 代表者 2. 役員 3. 管理者 4. 管理者候補等		
その他留意事項	1. 車イス利用 2. その他 ()						

研修コース名	新規顧客開拓の考え方と進め方			コースNo.	18-81		
氏名	ふりがな			年齢	歳	性別	男・女
役職				役職区分	1. 代表者 2. 役員 3. 管理者 4. 管理者候補等		
その他留意事項	1. 車イス利用 2. その他 ()						

会場ご案内



- 【JR山形駅から東方へ約2km】
- JR山形駅前から東原経由千歳公園行きバス（約10分）で山大前下車。
 - JR山形駅前から小白川キャンパスを約8分で結ぶ山形大学専用シャトルバス運行中。
 - JR山形駅前から県庁行きで山形南高校前（山大入口）下車、そこから徒歩5分。
 - JR仙台駅前から高速バス（約65分）で山形南高校前（山大入口）下車、そこから徒歩5分。
 - JR山形駅前から徒歩（約20分）。

会場 山形市小白川町1丁目4番12号

人文学部3号館8階
山形大学国際事業化研究センター
山形サテライト

注) 申込書が不足した場合は、お手数ですが、コピーしてご利用いただけますよう、お願いいたします。
 注) 日程・講義内容は都合により変更する場合がございます。
 注) 宿泊が必要な方は、各自で手配いただけますよう、お願いいたします。
 注) 駐車場が必要な方は、各自で手配いただけますよう、お願いいたします。
 ◆個人情報の保護について
 個人情報保護法に定義されています個人情報に該当する情報については、主催・共催者で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者（業務委託先を除く）への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものとします。