

34

可能性を切り拓く 新規顧客開拓

- 「新規顧客開拓の進め方」をリニューアル！
- より効果的・効率的な新規顧客開拓のアプローチを身につける！
- 自社の新規顧客開拓プランづくりに取り組む

2017年コース

新規顧客開拓の進め方

Version UP!

可能性を切り拓く 新規顧客開拓

1 顧客は誰かを考える

新規顧客開拓を考える前に、世の中がどうなっているか、を広い視点で学びます。環境変化を捉える着眼点や、整理するためのフレームワークの使い方を学びながら、自社にとっての「顧客」を考えていきます。

2 営業力を底上げする

口コミ戦略や囲い込み戦略といったアプローチ方法や、営業の実務でも活かせるマーケティングの手法を身につけます。会社全体での新規顧客開拓力を高める視点で、他社事例を参考にしながら、新規顧客開拓のプロセスを学びます。

3 自社プランを立案する

学んだ知識を使って、研修期間中に自社の新規顧客開拓のアクションプランの作成に取り組んでいただきます。プラン作成を作業で終わらせないために、グループディスカッションやロールプレイング演習で実行性を高めていきます。

こんな方にオススメ



新規の取引先を開拓したい方



会社の営業力を高めたい方



自社にできる顧客開拓を学びたい方

稲田 裕司

株式会社マインズコンサルティング 代表取締役



大企業に勤めた後、独立。以後1,000社以上の企業と苦楽を共にしてきている。中小ベンチャー企業から大企業まで、マーケティングを軸に、経営革新・営業活性化・事業計画策定・新事業進出と提携戦略・M&A・資本政策・資金調達等の指導によって日本の企業を元気にしたい！その想いを胸に活動を続けている。抽象的でない、現場を重視した指導に定評がある。

ここが変わった!!

全体の構成はそのままに、演習内容のブラッシュアップを図りました。

より自社にあった新規顧客開拓プランを考えられる内容になっています。



日程：9月4日～6日

定員：35名

受講料：31,000円

対象：管理者、新任管理者層

詳細のカリキュラムとお申込みはこちら → <http://www.smri.go.jp/institute/Tokyo/...>