

新規顧客開拓の実践講座

～新規顧客開拓のコツを押さえて、業績向上～

新たな市場・ターゲットの設定方法

効果的なアプローチの仕方

顧客の課題や潜在的ニーズの引出し



ポイント

- ✔ 新規顧客開拓の重要性について理解を深めます。
- ✔ 新規顧客訪問のための自社や商材等の説明力を高めます。
- ✔ 提案書作成と顧客への提案方法を実践的に学びます。

カリキュラム

| 月日 | 時間 | 内容 | 講師 |
|-------------|--------------------|--|-----------------------------|
| 5/25 (水) | 9:30 ～ 16:30 | 【新規顧客開拓の考え方と進め方】 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 効率的に新規顧客を開拓するには、自社・競合・顧客を分析し、ターゲット顧客を明確にしたうえで、どこに、どんな方法でアプローチすべきかを考える必要があります。 ➢ 仮説と検証の繰り返しを通じ、アプローチ方法や営業プロセスを見直すことも必要です。新規顧客開拓の考え方について具体的に学びます。 | (株)そだてる 代表取締役 小畑 秀之 氏 |
| 5/26 (木) | 9:30 ～ 16:30 | 【新規顧客へのアプローチ手法】 <ul style="list-style-type: none"> ➢ ターゲットが決まれば、次はどのようにアプローチし、どのようなトークを行うかが重要になります。具体的なアプローチの方法とそこでのトークの内容や営業ツールについて学びます。 ➢ 次回の研修までに、研修で学んだことを具体的に実践するため、期間中に取り組むべきことをプランとしてまとめます。 | |
| 7/6 (水) | 9:30 ～ 16:30 | 【提案営業活動の視点】 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 効率的に新規顧客を開拓するには、営業側から一方的に伝えたいことを伝えるのではなく、相手の情報を効率的に収集し、相手のニーズを踏まえて提案することが求められます。 ➢ 提案営業の考え方や取り組み方について具体的に学びます。 | (株)そだてる 代表取締役 小畑 秀之 氏 |
| 7/7 (木) | 9:30 ～ 16:30 | 【提案営業力を高める手法(演習)】 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 顧客から様々な情報を収集し、顧客が抱える問題や、原因、潜在的ニーズを追求し、自社の強みを活かした提案を行うことが重要です。 ➢ 質問を中心とした具体的なトークのやり方について、講義とロールプレイングにより、具体的に学びます。 | |

日時

平成28年5月25日(水)～26日(木)
7月 6日(水)～ 7日(木)

定員 30名

受講料 35,000円(税込み)

対象者

管理者・新任管理者

場所 中小企業大学校関西校

受講申込書

平成 年 月 日

FAX 0790-22-5942

中小企業大学校関西校 研修担当 行

■貴社の概要について(必ずご記入ください)

ふりがな
企業・団体名

〒 **住所**

ふりがな
代表者名(役職)

TEL () - FAX () -

E-mail :

連絡担当者：部課名 氏名

(1)業種 (該当する番号に○印をおつけください。)

| | | | |
|---------|--------|--------|-----------|
| E 建設業 | 建設業の内訳 | 09総合工事 | (2)資本金 |
| F 製造業 | 製造業の内訳 | 10職別工事 | 万円 |
| H 運輸通信業 | | 11設備工事 | (3)従業員数 |
| I 卸売業 | | | 人 |
| J 小売業 | | | (4)創業年月 |
| N サービス業 | | | 年 月 |
| その他 | | | (5)主要取扱品目 |
| () | | | |

| | |
|-------------|-----------|
| 12食料品 | 23ゴム製品 |
| 13飲料・飼料 | 24革製品 |
| 14繊維 | 25窯業・土石製品 |
| 15衣服 | 26鉄鋼 |
| 16木材・木製品 | 27非鉄金属 |
| 17家具・建具 | 28金属製品 |
| 18パルプ・紙 | 29一般機械器具 |
| 19出版・印刷 | 30電気機械器具 |
| 20化学 | 31輸送用機械器具 |
| 21石油製品・石炭製品 | 32精密機械器具 |
| 22プラスチック製品 | 33その他 |

卸売業の内訳

| |
|---------------------------|
| 50繊維品・化学製品・ 機械器具・建築材料等 |
| 51衣服・食料・医薬品 ・家具・什器等 |

■受講者について

【申込コースおよび受講希望者情報】研修テーマ： (1643) 新規顧客開拓の実践講座

| コースNo. | (ふりがな) 受講者名 | 部署 役職 (役職を記載の上、該当区分に○) | 年齢 | 性別 | 入寮申込 |
|--------|-------------|----------------------------------|----|-----|-----------|
| No.43 | | 部署 役職 | 歳 | 男・女 | (該当番号に○印) |
| | | 1. 代表者 2. 役員 3. 管理者 4. 管理者候補等 | | | |
| No.43 | | 部署 役職 | 歳 | 男・女 | (該当番号に○印) |
| | | 1. 代表者 2. 役員 3. 管理者 4. 管理者候補等 | | | |

アンケートにご協力ください

今回当校の研修を知ったきっかけについて、該当するものに○をご記入ください。

1. ホームページ 2. ダイレクトメール 3. 知人からの紹介 4. 新聞・雑誌・広報誌 (誌名:)
5. 公的機関等 (機関名:) 6. その他 ()



- JR 播但線福崎駅(姫路駅から約30分)下車、タクシー5分
- 自動車 ①中国自動車道福崎I.Cより播但連絡道路へ入る。
②播但連絡道路福崎北ランプより一般道へお入り。
福崎I.Cから関西校まで車で15分

●お申込み方法

- ・こちらの申込書に必要事項をご記入の上、ファックスにてお申込みください。
- ・受講申込後、開校日の約1か月前から「受講料振込依頼書」を郵送いたしますので、所定の期日までに受講料をお振込みください。
- ・応募多数の場合はキャンセル待ちをいただくか、もしくは受講をお断りすることがございますので、お早目のお申込みをおすすめします。

- 多くの研修には、自社の課題を分析する科目(演習)があり、受講者はその課題を持参いただくことが受講要件となりますが、ご対応いただけない場合などには、受講をご遠慮いただくことがありますので、あらかじめご了承ください。

●受講申込みにおける個人情報の保護について

中小企業大学校関西校では「個人情報保護法」に基づき、個人情報の適切な管理に努めてまいります。皆様から頂戴しました受講申込書に記載されている内容をもとに、今後お客様に有益と思われる研修など当機構内で実施する事業のご案内を郵便、電子メール、FAX等でお送りさせていただくことがあります。また、研修実施にあたり、講師に個人情報を通知する場合がありますが、より効果的な研修をすることを目的に行うものです。「個人情報」につきましてご質問がありましたら関西校までお寄せいただくようお願いいたします。

中小企業大学校 関西校

〒679-2282 兵庫県神崎郡福崎町高岡1929

TEL : 0790-22-5931 FAX : 0790-22-5942

URL : http://www.smrj.go.jp/inst/kansai/ E-mail : kenshu-kansai@smrj.go.jp

関西校

検索

大学校使用欄

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
|--|--|--|--|