

研修 No.  
**16-09**

# 顧客満足を引き出す 販路開拓

▶ 顧客のニーズを見極め、販路を開拓するための戦略を検討します

## このような方におすすめ

- (1) 自社の商品・製品・サービス等に自信はあるが、今ひとつ売上が拡大しないと感じる方
- (2) 新たな取引先の開拓にお悩みの方

## 研修のねらい

事業を継続していくためには、既存顧客の深耕のみならず、新たな顧客を獲得するための販路開拓を戦略的に実行することが重要です。新たな顧客から選ばれるためには、「顧客の視点」でニーズを見極め、商品・サービスを生み出し、営業活動を展開すること、すなわち顧客志向のマーケティングを全社的に実践することが求められます。

この研修では、顧客の信頼を勝ち取り、営業活動を成功に導くために、マーケティングの意義や戦略の策定方法・手順について学んだ上で、実際に自社の販路開拓戦略の検討を行い理解を深めていただきます。

**【対象者】** 経営者・経営幹部・管理者等

■ 実施期間 全3日間(20時間)

**2016/6/7(火)~9(木)**

■ 定員 **20名**

■ 受講料 **28,000円**(税込)

※宿泊費は含まれません。  
※お申し込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

### 受講者の声

- ◆ 個別面談が参考になる。これから自分がやろうとしていることに自信をもてた。
- ◆ 現状を細かく分析することによって、自ずと取るべき戦略が見えてくる。

## 研修カリキュラム

日程	研究テーマ	内容
6/7(火) 9:40~17:40	マーケティングの基本 販路開拓戦略の策定 手順	取引を拡大し、販路を拓けるという視点から、マーケティングの基本を理解していきます。また、販路拡大、取引拡大のための戦略手法を学び、理解していきます。
6/8(水) 9:40~17:40		<ul style="list-style-type: none"> <li>● マーケティングの意味・定義</li> <li>● 戦略立案の流れ</li> <li>● 現状の把握</li> <li>● 戦略の立案とターゲティング</li> <li>● 事例企業による演習</li> </ul>
6/9(木) 9:00~16:00	自社の販路開拓戦略の見直し(演習)	実際に自社の販路開拓の戦略を検討していきます。自社に当てはめて考えることで、現場で活用できる実践的な戦略を策定していきます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 自社の販路開拓戦略の策定と見直し</li> <li>● 個別相談</li> <li>● 自社戦略の発表とブラッシュアップ</li> </ul>

※カリキュラムは変更となる場合がございます。

## 講師紹介

### ▶ 小峯 孝実 (こみね たかみ)

UNICOコンサルティング代表 中小企業診断士

首都大学東京航空宇宙システム工学科卒。個人飲食店での修行・飲食FC本部での店舗開発に携わった後、都内で飲食店を独立開業。中小企業診断士事務所開設後は食品業界(製造工場、卸、飲食店ほか)を中心に実践的コンサルティング活動を行う。また中小企業大学校講師や東京都中小企業振興公社若手商人育成アドバイザーなどにも携わる。