

研修 No.  
**16-18**

# 成果を出す 新規顧客開拓

## ▶ 新市場へのアプローチ法とツール

### このような方におすすめ

- (1) 新規顧客開拓で営業成績を上げたい方
- (2) 説明力に自信が持てずに対面営業が苦手な方
- (3) 営業トークの組み立て方に疑問を持っている方

### 研修のねらい

今日の経済環境において一定の売上高を確保していくためには、新規顧客へも積極的にアプローチして商談成立を実現していかなければなりません。

本研修では、その“新規顧客開拓”で成果を上げるために工夫された営業手法を学び、これを戦略的に組織で実現するためのステップを理解した上で、自社用の戦略的営業ツールを検討、作成していただきます。

### 研修カリキュラム

日程	研究テーマ	内容
10/24(月) 9:40~17:40	顧客から選ばれるためのしくみとは(講義)	新規顧客開拓を行おうとしても、社会環境などの変化もあり、お客様に会うことが難しくなっている場合が見受けられます。 顧客に選ばれている企業とは、どういうものなのか？ 顧客に選ばれるためのしくみを事例を交えながら学んで頂きます。 ●企業の意思決定権者へアプローチ ●決定権者の興味・関心をひくためのアプローチ方法と営業スキル
10/25(火) 9:40~17:40	ステージ別顧客への対応の仕方 新規顧客との商談成立を実現するためのツール(講義)	見込み客や新規顧客への対応は、既存顧客と同じ対応ではありません。 お客様をステージごとに分けて考え、そのステージに応じた対応の仕方を学んで頂きます。また、新規顧客と商談成立を実現するために有効となる営業ツールについても学んで頂きます。 ●新規顧客の心に近づき自社に興味を持ってもらう ●ニーズを的確にとらえた自社商品・サービスの効果的な「利用方法」の提案 ●新規顧客と商談成立を実現するために有効となる営業ツール
10/26(水) 9:00~16:00	自社の営業ツール検討と作成(演習)	これまでの講義内容を踏まえて、自社のHPなどを活用し、自社にあった営業ツールの検討と作成をして頂きます。 ●自社の営業時に使用している資料(パンフレットや営業資料)を活用し、自社にあった営業ツールの検討と作成。 (プレゼン作成ソフト「PowerPoint」と画像処理ソフトを使用します)

※カリキュラムは変更となる場合がございます。

**【対象者】** 営業管理者等(実際に営業活動を実施している方、PowerPointを扱える方)

- 実施期間 全3日間(20時間)  
**2016/10/24(月)~26(水)**
- 定員 **30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

- ◆上手く自分の中で消化して、自分に合った形で営業ができるようになりました。
- ◆営業のテクニックなど具体的な指導が今まで聞いた事のないもので、自分には新鮮でした。又、行動の裏付けなど納得のいく説明が素晴らしかった。
- ◆難しすぎず、しかし今後繋がる課題を沢山与えていただきました。

## 講師紹介

### ▶ 吉見 範一 (よしみ のりかず)

日本営業ツール研究所 所長

神奈川県予防医学協会、東京都電機健康保険組合を経て、書籍・教材販売会社に入社。初年度からいきなり全国でトップクラスの成績を収め、その後電器部品メーカーで新規の販路開拓営業を開始。わずか半年でそれまでの顧客数を10倍にしたことから“新規開拓の神様”と呼ばれるようになる。現在では、日本で初の営業ツール専門のコンサルタントとして、講演活動、執筆、コンサルティングなどで活躍中。