

コースNo.
6

新規開拓のための営業力強化 潜在顧客へのアプローチと的確なクロージング

対象者 管理者、
新任管理者
(候補者)

研修期間 平成29年**5月23日(火)~25日(木)** 3日間 研修時間 **21時間** 募集人員 **30名** 受講料 **31,000円(税込)**

●研修のねらい

人口減少社会の到来、海外との競争熾烈化など営業環境がますます厳しくなっていく中、既存取引先からの受注増を目指すだけでは売上拡大を望むことが難しくなっており、新規顧客を開拓する営業活動の重要性が増していると言えます。

本研修では、顧客接点を見つめ直すとともに、これまで発掘できていなかった潜在顧客にアプローチするための手法や、環境の変化に対応した効率的な新規顧客開拓の手法を学ぶとともに、実際の営業現場で活用できるようになることを目的とします。

●研修のポイント

- ①売り上げ拡大に取り組もうとしている方に最適の研修講座です。
- ②これまで見えていなかった見込み客（潜在顧客）にアプローチする手法を学びます。
- ③クレーム対応のスキルも磨くことができます。

●カリキュラム概要

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

月/日	時間	科目	内容	講師（敬称略）
5/23 (火)	10:20~ 10:30	開講式 オリエンテーション		中小企業診断士 1級販売士 金城 順之介
	10:30~ 12:30	新規開拓営業の本質 を理解する	新規開拓営業に求められるもの ◆既存取引先と新規顧客獲得の考え方、取り組み方の違い ◆新規開拓の営業力を支える3つのポイント	
	13:30~ 18:30		経営環境の変化に対応する潜在顧客へのアプローチ ◆マーケティングの基本知識 ◆外部環境変化による顧客の変化 ◆人口減少・グローバル化時代の新規開拓	
	18:45~ 20:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換	
5/24 (水)	9:00~ 12:00	新規開拓営業のプロ セス	新規開拓営業のプロセスを理解する ◆新規開拓営業のプランニングからクロージングまでの基本 ◆それぞれのプロセスにおける留意点	
	13:00~ 18:00		潜在顧客への効率的なアプローチから的確なクロージングまで ◆マスマーケティング・Webマーケティング ◆情報の分析から顧客ニーズに迫る ◆事例から読み取る顧客心理 ◆顧客心理と顧客購買行動 ◆新規開拓における商談技術のケーススタディ ◆クレーム対応力の向上	
5/25 (木)	9:00~ 12:00	新規開拓営業計画	◆新規開拓営業戦略の考え方 ◆自社商品で考える新規開拓営業戦略の立案	
	13:00~ 16:00			
	16:00~ 16:20	終講式		

講師紹介



金城 順之介 (きんじょう じゅんのすけ) 中小企業診断士・1級販売士

明治大学政治経済学部卒業後、大手サービス業で店舗責任者として長年営業に携わり、営業戦略立案・販売促進・顧客管理、サービスマーケティングから人材教育・管理まで、幅広い経験を積む。独立後は主に販路開拓や売上アップのためのマーケティングコンサルタントとして活動する傍ら、組織変革のための知的資産経営コンサルティングや階層別研修、大手資格専門学校マーケティング担当専任講師も務めており、わかりやすい講義には定評がある。