

コースNo.  
**5**

# 可能性を切り拓く新規顧客開拓

これからやるべきことが分かる顧客アプローチ

対象者

管理者、新任管理者(候補者)

研修期間 平成30年5月14日(月)~5月16日(水) 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、海外との競争熾烈化などの環境変化の中、既存取引先からの受注増を目指すだけでは事業の発展を望むことが困難となっており、新規顧客開拓の重要性は高まっていると言えます。

本研修では、これまで見えていなかった顧客へのアプローチや、商品の新たな用途を見出すことで新規取引に繋げる等の方法を理解するとともに、自社に合った実効性の高い新規顧客開拓への取り組み方を検討します。

## ● ポイント

- ①効率的な顧客アプローチが出来るようになり、新規顧客開拓(営業)活動の生産性が向上します。
- ②新規顧客開拓が個人的スキルから組織的スキルへ進化し、組織としての営業力が高まります。
- ③組織全体の営業品質が向上することで、顧客満足が高まり、業績への貢献に繋がります。

## ● 持参資料

会社パンフレット(もしくは会社概要、商品概要等)を、7部ご持参下さい。

## ● 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)	
5/14 (月)	10:20~ 10:30	開講式 オリエンテーション		株式会社マイナス コンサルティング 代表取締役 <b>稲田 裕司</b>	
	10:30~ 12:30	新規顧客開拓の本質	外部環境の変化が自社へ及ぼす影響と新規顧客開拓に取り組む必要性を理解するとともに、「仮説を立て、検証し、改善に取り組む」新規顧客開拓の基本的な考え方を学びます。 ◆中小企業を取り巻く環境変化と新規顧客開拓の重要性 ◆新規顧客開拓における考え方のヒントと売上げ拡大のポイント ◆新規顧客開拓の仮説・検証・改善のサイクル		
	13:30~ 18:30	新規顧客開拓の効果的なプロセス	自社の商品・サービスと自社の顧客を通して、客観的に強みと機会を把握し、強みと機会を活用した新規市場・潜在市場・潜在顧客へのアプローチ方法について、数々の事例から学びます。 ◆厳選した事例から見えてくる、新規顧客開拓の進め方 ◆自社を取り巻く環境変化と、経営資源の棚卸しと強みの明確化		
	18:45~ 20:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換		
5/15 (火)	9:00~ 12:00	新規顧客開拓の効果的なプロセス	◆ニーズとシーズのマッチングポイントと顧客の課題解決 ◆戦略オプションの抽出と戦略オプションの評価 ◆新規顧客ターゲットに刺さるマーケティング刺激		
	13:00~ 18:00	自社の新規顧客開拓計画(演習)	これまでに学んだ知識と手法に基づいて、自社の新規顧客開拓計画を作成し、グループディスカッション等を通じてブラッシュアップを行い、具体的かつ実効性の高い計画を完成させます。 ◆自社の新たな戦略とターゲットの明確化 ◆自社に合った具体的な新規顧客開拓計画の検討 ◆グループディスカッションで見直す実効性の高いアクションプラン		
5/16 (水)	9:00~ 12:00	自社の新規顧客開拓計画(演習)	◆自社の新たな戦略とターゲットの明確化 ◆自社に合った具体的な新規顧客開拓計画の検討 ◆グループディスカッションで見直す実効性の高いアクションプラン		
	13:00~ 16:00				
	16:00~ 16:20	終講式			

## 講師紹介



**稲田 裕司** (いなだ ゆうじ) 株式会社マイナスコンサルティング 代表取締役

独立行政法人中小企業基盤整備機構アドバイザー、荒川区あらかわ経営塾講師  
大手企業に勤めた後、2005年に独立・会社設立。これまで、1000社以上の企業と苦楽を共にしてきた。中小ベンチャー企業から大手企業まで、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り日本の企業を元気にしたい! その想いを胸に指導を続けている。抽象的な指導ではない、現場を重視した指導に定評がある。