

カリキュラム

No.18-123

テーマ		可能性を切り拓く新規顧客開拓			
研修期間	平成30年10月3日(水)～10月5日(金)〔計3日間〕			研修時間：21時間	
会場	中小企業大学校直方校			受講料：31,000円	
月日	時間	科目	内容	講師(敬称略)	
10月3日 (水曜)	9:10～9:30	開講式・オリエンテーション			株式会社マイズコンサルティング 代表取締役 稲田 裕司
	9:30～12:20	新規顧客開拓の本質	<p>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んでいただきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 		
	13:20～17:30	新規顧客開拓の効果的なプロセス	<p>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、数々の事例から学んでいただきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事例から見てくる、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 ・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評価 ・新規顧客ターゲットの購買意欲の高め方 		
受講者交流会 18:00～19:00					
10月4日 (木曜)	9:00～12:20	自社の新規顧客開拓計画(演習)	<p>これまでに学んだ知識と手法に基づいて、自ら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作成していただきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 		
	13:20～17:30				
10月5日 (金曜)	9:00～12:20				
	13:20～16:30				
	16:30～16:40	終講式			

※初日の講義終了後、受講者交流会(18:00～19:00)を予定しています。
 ※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

中小企業大学校直方校