

研修NO.

17-09

顧客満足を引き出す販路開拓

対象者
経営者
経営幹部
管理者等

顧客の信頼を勝ち取るために

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。また、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が求められます。

本研修では、マーケティングの意義や戦略の策定方法・手順について学び、講師との個別相談を交えながら、顧客の信頼を勝ち取るために自社の販路開拓戦略の検討を行います。

このような方におすすめ

- ★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
- ★新たな取引先の開拓にお悩みの方

受講生の声

- ◆マーケティングの基本的な考え方から一つ一つの細かい解説、事例を交えての講義内容でとても分かり易かったです。
- ◆個別の対策にも対応していただいたのはすばらしい。

実施期間 **全3日間**
2017年**6月21日(水)~23日(金)**

研修時間 **20時間**

定員 **20名**

受講料 **28,000円(税込)**

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

研修カリキュラム

日程	研修テーマ	内容
6/21(水) 9:40~17:40	マーケティングの基本	取引を拡大し、販路を拓げるという視点から、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。
6/22(木) 9:40~17:40	販路開拓戦略の策定手順	<ul style="list-style-type: none"> ●マーケティングの意味・定義 ●戦略立案の流れ ●現状の把握 ●戦略の立案とターゲティング ●事例企業による演習
6/23(金) 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。

※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。