

研修NO.
18-20

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・新任管理者等

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。

実施期間

全3日間(21時間)

2018年10月15日(月)~17日(水)

定員

30名

受講料

31,000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。

このような方におすすめ

- ★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)活動の生産性を向上したい方
- ★新規顧客開拓を個人的スキルから組織的スキルへ進化させ、組織としての営業力を高めたい方

研修カリキュラム

日程	研修テーマ	内容
10/15(月) 9:30~17:30	1. 新規顧客開拓の本質	<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
10/16(火) 9:00~18:00	2. 新規顧客開拓の効果的なプロセス	<ul style="list-style-type: none"> ●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 ●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
10/17(水) 9:00~16:00	3. 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完成させます。</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で見直す実効性の高いアクションプラン

※カリキュラムは変更となる場合がございます。

講師紹介

▶ 稲田 裕司 (いなだ ゆうじ)

株式会社マインズコンサルティング 代表取締役

(独)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。