

コース名	新規顧客開拓の進め方		
研修のねらい	企業にとって将来的に売上の維持・向上をはかるためには既存顧客との関係性維持をはかるだけでなく、新規顧客を開拓することが求められます。新たな顧客を確保するために、用意周到で計画的な活動により相手をしっかり見据え、顧客視点に立った効果的なアプローチ(新規顧客開拓)をとるための具体的手法について、演習を交えながら実践的に学びます。		
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> ・新規顧客開拓の意義や考え方が理解できるようになります。 ・新規顧客開拓を進めるための手順が理解できるようになります。 ・実際の営業現場を意識した演習を行い実践力の養成をはかります。 <p>※研修当日に自社の会社案内をお持ちください。</p> <p>◆本コースで学んだ成果は、当校で実施する下記コースで活かすことができます。併せての受講をお勧めします。 「顧客の期待に応える提案営業の進め方」2017年11月7日(火曜)～11月9日(木曜)(3日間)</p>		
研修期間	2017年10月24日(火曜)～10月26日(木曜)		
受講対象者	管理者	定員	35名
		受講料	31,000円

月日	時間	科目	講師	内容
10月24日(火曜)	9時20分～9時40分	オリエンテーション	当校職員	
	9時40分～12時40分	営業マンの役割と新規顧客開拓の意義	稲田 裕司 株式会社マインズ コンサルティング 代表取締役	営業活動全体を捉えた営業マンの役割と新規顧客開拓の意義及び考え方を理解するとともにその必要性についてあらためて再確認致します。
	13時40分～17時40分	新規顧客開拓の具体的アプローチ手法		営業活動全般の見直しを行うとともに、新規顧客開拓のための進め方について学びます。 ・ターゲットの明確化 ・ニーズの具体化 ・営業ツールのつくり方 ・見込客の探し方 ・訪問計画の立て方 ・訪問活動の仕方 ・継続訪問の仕方 ・商談の進め方 ・クロージングスキル ・アフターフォロー
10月25日(水曜)	9時20分～17時20分 (昼休み12時20分～13時20分)	新規顧客開拓プランの作成(演習)		効果的な新規顧客開拓の進め方について新規顧客開拓プランの作成演習を通じてより実践的に身につけます。
10月26日(木曜)	9時20分～17時20分 (昼休み12時20分～13時20分)	新規顧客開拓のための実践演習		これまで学んだ知識を活用し、新規顧客に向けてプレゼンテーションする場を想定したロールプレイング(役割演技)を行い実践力を身につけます。
	17時20分～17時40分	修了証書授与	当校職員	

講師氏名	略歴
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。以後、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。

29年度コース別受講申込書 (FAX)

FAX.042-590-2685

★この申込書は当校で受領後、受講者情報右欄の受付状況を記載し、折り返しFAXいたします。必ずご確認ください。

中小企業大学校 東京校長 殿

年 月 日

フリガナ				代表者役職			
会社名				代表者氏名			
所在地	〒 都道府県						
TEL				FAX			
業種	E.製造業 I-1.卸売業 I-2.小売業 R.サービス業 D.建設業 G.情報通信業 H.運輸業 M.旅館業 Z.その他 具体的に()			業種分類 (製造業のみ○印をおつけください)	9.食品 10.飲料 11.繊維 11.衣料 12.木材 13.家具 14.紙 15.印刷 16.化学 17.石油 18.プラスチック 19.ゴム 20.皮革製品 21.窯業 22.鉄鋼 23.非鉄金属 24.金属製品 25.はん用機械 27.業務用機械 28.電子部品 29.電気機械 30.情報通信機械 31.輸送用機械 32.その他製造業		
主要取扱品目				資本金	万円	従業員数	人
東京校での受講実績	ある(経営後継者・経営管理者・工場管理者養成コース・その他研修) ・ない ※↑受講実績のある方は、どの研修を受講された経験があるか○をしてください。			東京校メルマガ発行時の送信可否	可 ・ 不可		
研修情報の入手先	1.ダイレクトメール 2.研修ガイド 3.ホームページ 4.受講者の紹介 5.商工団体等 6.金融機関 7.新聞・雑誌 8.テレビ・ラジオ 9.区市等の機関紙 10.展示会等 11.その他()					人材育成計画作成への関心	ある ・ ない
事務連絡担当者	フリガナ 氏名	部署 役職	担当者E-mail				

受講コース名		コースNo.	No.
--------	--	--------	-----

受講者情報①	フリガナ	年齢	性別	部署	受付状況①	受講いただけます	
	氏名	歳	男・女	役職(役職を記載の上該当区分に○) (代表者・役員・管理者・管理者候補等)		受講決定通知兼振込依頼書を開講の約1ヶ月前に連絡担当者様へ発送いたします。	
	受講者E-mail					キャンセル待ち 番です	
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要箇所の○印にチェックを入れてください。					キャンセルが発生次第、ご連絡いたします。	
	入寮する	○	⇒	入寮日	~	退寮日	
				研修開始日	○	研修終了日	○
	入寮しない	○		研修開始日の前日	○	研修終了日の翌日	○

- 1) 太枠内の該当箇所に○印をおつけください。また、入寮希望の有無・入退寮日につきましては、受講予定者本人にご確認をお願いします。
- 2) 入寮された場合の部屋割りについては、受入人数の都合で、ご希望に添えない場合があります。
- 3) より多くの企業の皆様にご受講いただきたいために、原則として1コースあたり社2名様までのお申し込みとさせていただきます。(一部コースを除く。詳しくは研修概要をご覧ください。)なお、2名様をこえる場合はキャンセル待ち扱いとなります。
- 4) 次のコースの申込書は別様式ですので、専用パンフレットをご請求下さい。「経営後継者研修」「経営管理者研修」
- 5) 受付状況がキャンセル待ちの場合、キャンセルが発生しだいご連絡いたします。受講可能な場合には、「受講決定通知兼振込依頼書」を事務連絡ご担当者様へ発送いたします。
- 6) 複数コースお申込みされる場合、申込書はコピーしてご利用ください。

個人情報の保護について 個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。

大学校使用欄				
--------	--	--	--	--