

コース名	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—				
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が高まっています。 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。				
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> ・効率的な顧客アプローチで新規顧客開拓の生産性が向上します。 ・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。 ・自社の顧客動向を客観的に分析することで、新規顧客開拓の仮説を立てるとともに、自社に合った新規顧客開拓の行動計画を策定します。 <p>◆関連コースのご案内 No.36「売れる顧客が見える！攻めの営業計画の作り方」2018年10月10日(水)～11日(木)、11月6日(火)～7日(水)〈全4日間〉 No.10「売れ続ける関係を創る！企業の魅力の伝え方(虎ノ門)」2019年1月30日(水)～31日(木)〈2日間〉</p>				
研修期間	2018年9月4日(火)～9月6日(木)〈3日間〉				
受講対象者	管理者・新任管理者層	定員	35名	受講料	31,000円

月日	時間	科目	内容	講師	
9月4日(火)	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	新規顧客開拓の本質	外部環境の変化と自社への影響を知り、新規顧客開拓に取り組む必要性を理解するとともに、自社の新規顧客開拓活動の可能性に気づくことで貢献意欲を高めます。 ・中小企業を取り巻く環境の変化、今の時代の営業 ・新規顧客開拓の流れと重要性 ・営業活動の全社的な取り組みの必要性	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	
	13時40分～17時40分		商品と顧客動向の棚卸しを通じて、商品の長所を明確化し、新規顧客開拓の仮説を立てる手順を理解します。 ・新規顧客開拓に向けた調査分析の実施事例 ・自社を取り巻く環境の分析(外部環境分析) ・自社経営資源の棚卸し、強みの明確化(内部環境分析)		
9月5日(水)	9時20分～12時20分	新規顧客開拓の効果的なプロセス	新規顧客開拓アプローチの仮説を、意義・資源(ヒト・モノ・カネ・時間)・効果や連携を含めて立案する手法を理解します。 ・セグメンテーションとターゲティング ・新たな戦略の方向性検討 ・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 ・ファイブフォースによる市場の魅力検討 ・新たなコンセプトの考え方 ・ターゲット市場の再検討 ・新たな戦略の決定、新規顧客ターゲットの明確化		
9月6日(木)	13時20分～18時20分		これまでに学んだ知識と手法に基づき、自社の新規顧客開拓(行動)計画(年間アクションプランまで)を作成します。また、計画書は、グループ討議やロールプレイング等を通じてブラッシュアップを行い、実効性を高めます。	当校職員	
	9月6日(木)	9時20分～12時20分	自社の新規顧客開拓計画(演習)		<ul style="list-style-type: none"> ・見込み客の探し方 ・ターゲットの購買プロセス ・販売チャネルの検討 ・口コミ戦略、囲い込み戦略 ・アクションプランの作成方法 ・営業ツールの作成 ・提案営業の進め方 ・新たな顧客開拓に向けた課題の整理 ・具体的な解決策の検討(アクションプラン作成)
	13時20分～16時20分				
	16時20分～16時30分	修了証書の授与			

※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。※研修初日の17時50分頃から交流会を開催する予定です。

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	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。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。

30年度コース別受講申込書

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て、折り返しFAXします。必ずご確認ください。

中小企業大学校 東京校長 あて

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		
主要取扱品目			資本金	万円	従業員数 人
業種 <small>該当区分に○印をつけてください</small>	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 ()	業種分類 <small>製造業の方は該当区分に○印をつけてください</small>	9.食品 10.飲料 11.繊維 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		
研修を知ったきっかけ	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・テレビ・ラジオ 9.県市等の機関紙 10.展示会等 11.その他()			メールマガジンの送信可否	可 ・ 不可
				人材育成計画作成への関心	ある ・ ない
連絡担当者	フリガナ		部署		
	氏名		役職	担当者 E-mail	

コースNo.	No. 34	コース名	可能性を切り拓く新規顧客開拓
--------	---------------	------	-----------------------

受講者情報①	フリガナ		年齢		性別		部署		受付状況①	受講できます <small>「受講決定通知兼振込依頼書」を開講の約1ヶ月前に事務連絡担当者様へ発送します。</small> キャンセル待ち 番です <small>キャンセルが発生次第、ご連絡します。</small>	
	氏名			男	女	役職					
	受講者 E-mail		該当区分に○印をつけてください		1.代表者 2.役員 3.管理者 4.管理者候補						
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要する項目に○印をつけてください。										
	入寮の有無	→	入寮日	退寮日							
入寮する	入寮する場合	研修開始日の前日	研修終了日の翌日								

受講者情報②	フリガナ		年齢		性別		部署		受付状況①	受講できます <small>「受講決定通知兼振込依頼書」を開講の約1ヶ月前に事務連絡担当者様へ発送します。</small> キャンセル待ち 番です <small>キャンセルが発生次第、ご連絡します。</small>	
	氏名			男	女	役職					
	受講者 E-mail		該当区分に○印をつけてください		1.代表者 2.役員 3.管理者 4.管理者候補						
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要する項目に○印をつけてください。										
	入寮の有無	→	入寮日	退寮日							
入寮する	入寮する場合	研修開始日の前日	研修終了日の翌日								

- 1) 入寮希望の有無・入寮日は、受講者本人に確認をお願いします。なお、入寮時の部屋割りご希望に添えない場合があります。
- 2) より多くの方が受講できるように、原則として1コースあたり1社2名様までのお申し込みといたします(一部コースを除く)。2名様をこえる場合はキャンセル待ちとなります。ご理解くださいますようお願い申し上げます。
- 3) 「経営後継者研修」「経営管理者研修」の申込書は、別様式です。専用パンフレットをご請求ください。

個人情報保護について	個人情報保護法に定義される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します。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します。
------------	---

大学校使用欄
