

# 自社の新たな可能性を切り拓くマーケティング戦略 販路開拓の進め方(広島駅前開催)

## 広島校

営業・マーケティング

[ワークピア広島開催]

### 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。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、販路開拓の基本となる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、自社の販路開拓戦略の検討を行います。

### 研修のポイント

- ✓ **マーケティング戦略の基本を理解していただき、顧客志向の考え方について事例を通じて学びます。**
- ✓ **自社の現状探索と販路開拓に係わる戦略を検討していくことで、自社の課題を明らかにします。**

### 研修期間

2023年 5/15(月) ~ 17(水)

(3日間、21時間)

### 対象者

管理者・新任管理者等

定員 25名

受講料 32,000円(税込)

### 会場

ワークピア広島  
芙蓉

〒732-0825 広島市南区金屋町1-17

月日	時間	科目	内容
5/15 月	9:20~9:30	開講式・オリエンテーション	
	9:30~12:30	マーケティングの本質を紐解く	取引を拡大し、販路を拡げるという視点から、マーケティングの基本を理解します。 ・よくあるマーケティングへの誤解 ・マーケティングの本質的な理解 ・経営資源と外部環境の把握(SWOT分析)
	13:30~14:30	販路開拓戦略の策定手順	販路拡大、取引拡大のための戦略策定手法について、事例を交えて学びます。 ・様々な戦略立案方法(クロスSWOT等) ・マーケティングプロセス(STP、4P) ・事例に学ぶマーケティング戦略の実践
14:30~17:30			
5/16 火	9:30~12:30	販路開拓戦略を遂行する戦術の策定	販路拡大、取引拡大のための戦略を遂行する戦術について、事例を交えて学びます。 ・営業活動フロー ・販路開拓戦略を遂行する戦術(組織編制と4P) ・事例に学ぶマーケティング戦術の実践
	13:30~17:30		
5/17 水	9:30~12:30	自社の販路開拓戦略の作成	講師やグループメンバーからアドバイスを受けながら、実際に自社の販路開拓戦略の策定に取り組みます。 ・学習した手法を組み合わせた自社の販路開拓戦略の立案 ・アドバイスを受けて取り組む、実行性の高い戦略づくり
	13:30~17:30		
	17:30~17:40	終講式	修了証書の交付

※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。

### 講師紹介(敬称略)



UNICOコンサルティング 代表  
小峯 孝実(こみね たかみ)

個人飲食店での修行やFC本部での店舗開発等の経験を経て、1992年に都内で飲食店を開業。その後は多角化により事業を拡大。2007年にUNICOコンサルティングを設立し、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実施。コンサルタント業本格参入以来、関わった企業数1,000社以上、講演回数多数。近年は事業再構築支援、インバウンド対策や海外展開支援の実施も多い。また、中小企業大学校講師(経営後継者研修、経営管理者研修、WEBee Campus など)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。

## ●お申込み方法

2023年度開講コースから、受付は原則WEB申込みとさせていただきます。

お問合せ先：中小企業大学校 広島校  
広島市西区草津新町 1 - 21 - 5  
TEL 082 - 278 - 4955

## ●受講決定と受講料の納入

開講日の約1か月前から当校より貴社の事務連絡担当様あてに

「受講受入決定通知書」「受講料振込用紙」等を送付いたします。

受講料は記載された指定期日までにお振込みください。

※振込手数料はご負担ください。

※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部又は全額を申し受けますので、予めご了承ください。

## ●研修会場への交通アクセス

### ワークピア広島

〒732-0825 広島市南区金屋町1-17

TEL：082-261-8131

#### 《電車をご利用の場合》

・JR広島駅南口より徒歩約7分

・広電稲荷町より徒歩約1分

#### 《お車をご利用の場合》

・駐車場は、会場隣接の「コトブキパーキング(広島市南区金屋町4-15)」を割引価格でご利用いただけます。

(ワークピア広島フロントにて割引券を販売しています。詳しくは、ワークピア広島へお尋ねください。)



## WEB申込みの方法 (2023年度開設コースから、受付は原則WEB申込みとさせていただきます。)

こんなメリットがあります!

- 書類記入が不要
- 初回申込みの際、WEB企業IDをご登録いただくと次回ログインから会社情報などが自動入力  
→ 初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方 をご覧ください
- 申込みされた履歴が閲覧可能 (コース・受講者情報など)



- 1 ①広島校のトップページにある「WEB申込みへ」をクリックし、開いた画面の「WEB申込み」をクリックします  
(<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>)

#### 広島校トップページ



- ②各研修画面の「Web申込み」からも申込み画面に遷移します

#### 各研修画面

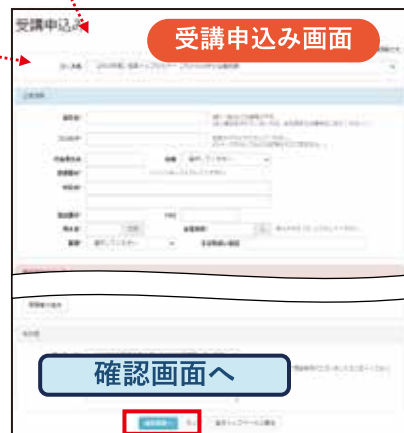


#### 初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方

WEB企業IDを登録することで、次回からのお申込みがより簡単に!ぜひ、この機会にご登録ください。

- (1)「WEB企業IDでログイン」部分は入力せず、「コース名」から順にご入力ください。
- (2)「WEB企業IDの登録」選択部分で「可」をご選択ください。  
(企業IDの登録はせず、受講申込みのみをされる場合は「否」を選択)

※お申込み完了後、ご登録されたE-mail宛てに「お申込み受付の確認メール」が送信されますので、内容をご確認のうえ、WEB企業IDのパスワード設定をお願いいたします。



- 2 お申込み情報を入力後、「確認画面へ」をクリックし、内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします

- 3 申込み処理完了後、確認メールが送信されます  
(メールが届かない場合は、お手数ですがご連絡ください)

申込みに関するお問い合わせはこちらから

— 2023年4月から受講申込み受付センターが新たに開設 —

[jm-kenshu@smrj.go.jp](mailto:jm-kenshu@smrj.go.jp)