

中小企業大学校広島校 サテライト・ゼミin下関

誰でも取り組める！販路開拓の進め方

～自社の新たな可能性を切り拓くマーケティング戦略～

[山口県下関市開催]

下関市
下関商工会議所

営業・マーケティング

※下関市内の中小企業者には、下関市が本研修の受講料の一部を補助する制度「下関市中小企業大学校研修生派遣事業補助金制度」があります。詳しくは、受講申込前に下関市産業振興課（TEL:083-232-7214）へお尋ねください。

研修のねらい

企業において事業を継続するためには、既存顧客の深耕のみならず、新たに顧客を獲得するための販路開拓を戦略的に実行していくことが重要です。新たな顧客から自社が選ばれるためには、「顧客の視点」でニーズを見極め、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、事例研究により理解を深めた上で、実行性の高い自社における販路開拓戦略の検討を行っていきます。

研修のポイント

- ✓ **マーケティング視点で販路や取引を拡大する戦略的な手法が学べます。**
- ✓ **自社を徹底研究して、進むべき市場を検討します。**
- ✓ **マーケティング戦略の策定方法を学び、自社の販路開拓戦略を作成します。**

研修期間

2024年 **1/23^火～24^水**
(2日間、14時間)

対象者

**経営幹部・管理者
またはその候補者 等**

定員 **15名**

受講料 **22,000円(税込)**

会場

**下関商工会館
第2研修室**

山口県下関市南部町21-19

受講者の声

- ・マーケティングに対して基礎的なことから実例まで説明していただき、理解しやすかった。
- ・現在進めているプロジェクトの方向性について、そのまま進んでいけばいいと自信を持ってました。

月日	時間	科目	内容
1/23 火	8:50～ 9:00	開講式・オリエンテーション	
	9:00～14:30 (昼休憩: 12:30～13:30)	マーケティングの本質を紐解く	取引を拡大し、販路を拓くという視点から、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)
	14:30～17:30	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
1/24 水	9:00～12:30	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
	13:30～16:30	自社の販路開拓戦略の策定	講師からの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 ・講師からのアドバイスを受けながら取り組む、実行性の高い戦略づくり
	16:30～16:40	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。最近は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。
(個人情報の保護について)受講申込みに関する個人情報については、主催及び共催機関で共有させていただきます、今後実施する事業等で使用させていただく場合があります。

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。

●研修会場へのアクセス

下関商工会館

山口県下関市南部町21-19
TEL：083-222-3333

【お車でお越しの場合】

下関ICより市街地方面へ15分
地下駐車場（26台）はありますが、満車となる場合があります。

【JRでお越しの場合】

下関駅より、唐戸経由バス「海響館前」停留所下車、徒歩3分



WEB申込みの方法（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）

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 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