

可能性を切り拓く!新たな顧客へのアプローチ 新規顧客開拓の進め方(広島駅前開催)

広島校

営業・マーケティング

[RCC文化センター開催]

研修のねらい

人口減少やコロナ禍のコミュニケーション・IT化の推進など、企業を取り巻く環境が大きく変化する中、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ます。

この研修では、これまで見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等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組方法を学びます。

研修のポイント

- ✓ **ロールプレイング演習で新規開拓の営業スキルを磨きます。**
- ✓ **なぜ自社が顧客から選ばれるか、を明らかにします。**
- ✓ **自社の新規開拓へのアクションプランを作成します。**

研修期間

2023年 6/19(月)~21(水)

(3日間、21時間)

対象者

営業部門の
管理者、新任管理者等

定員 25名

受講料 32,000円(税込)

会場

RCC文化センター
7-12会議室

〒730-0015 広島市中区橋本町5-11

受講者の声

・マンパワーだけに頼ることなく商品を売ること、営業活動の標準化を学んだ。会社に帰ってチームの誰が商談しても同じ良い結果になる準備とその仕組みを構築していきたい。

月日	時間	科目	内容
6/19 月	9:20~9:30	開講式・オリエンテーション	
	9:30~12:30	新規顧客開拓の本質	新規顧客開拓の重要性を理解した上で、これからの時代の営業の進め方を学びます。 ・営業活動を難しくしている理由と取り組み事例 ・新規顧客開拓を実現する5つの原理原則 ・備えるべき5つの営業力 ・営業活動の標準化に関する意義と効果、ストーリーの構築
	13:30~17:30		新規顧客開拓に備えるための4つのシートを中心に、考え、備え、まとめる作業を通じて効果的なプロセスを習得します。
6/20 火	9:00~12:30	新規顧客開拓の効果的なプロセス	・対象顧客と商品適性の評価 ・自社の強みと商品価値の評価 ・新規顧客開拓のアプローチ手法の想定と確立 ・効果的な商談ツールの作成とセールストークの設定
	13:30~14:30		
	14:30~17:00		これまでの学習成果を踏まえ、演習を通じて自社の新規顧客開拓の実効性を高めます。
6/21 水	9:00~12:30	自社の新規顧客開拓計画(演習)	・BtoB企画提案書の作成 ・自社の新規顧客開拓に向けたアクションプランの作成 ・プランの共有と深化(グループディスカッション、講師によるフォローアップ)
	13:30~17:00		
	17:00~17:10	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)



株式会社流通プランニング研究所 代表取締役
川上 正人(かわかみ まさと)

営業力強化のための取組みを標準化することで効率を高める支援を専門とする専門家である。

成長する企業の多くは、コロナ禍以前から事業再構築に取り組んでおり、既存の製品や市場において限界を感じる経営者のみなさまが、果敢に事業の再構築にチャレンジされている様子を間近で多くみてきた経験をもつ。

この経験で得た知見を活かして、これから新たな事業を展開される方の取組みを支援する。著書に「誰でも取り組める!必ず効果が出る!販路開拓のすすめ方」がある。

●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

RCC文化センター

〒730-0015 広島市中区橋本町5-11
TEL：082-222-2277

〈電車をご利用の場合〉

- ・JR広島駅南口から徒歩約10分
- ・広電銀山町電停から徒歩約5分

〈お車、自転車などをご利用の場合〉

- ・駐車場 駐輪場有(有料)



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

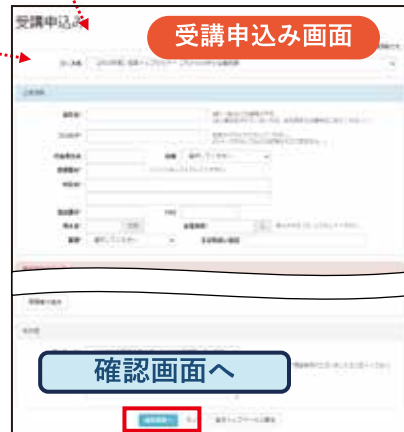


初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方

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