

自社の可能性に挑戦するマーケティング 実践で学ぶ！ 販路開拓の進め方

【エールエールA館開催】

広島校

営業・マーケティング

研修のねらい

事業を継続していくためには、既存顧客の深耕だけでなく、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・手順について演習を交えて学びます。

また、講師等から個別アドバイスを受けながら、インターバルを活用し、実効性の高い「自社の販路開拓戦略」のブラッシュアップに取り組みます。

研修のポイント

- ✓ マーケティング戦略の基本を理解し、自社の販路開拓戦略プランへの反映方法を学びます。
- ✓ 前期で見直したプランをインターバルで実行、課題を把握し、後期でブラッシュアップします。
- ✓ プラン立案演習を通じ、自社の販路開拓戦略を練り直し、着実に実行する手法を習得します。

研修期間

2024年4/23(火)～24(水)

5/28(火)～29(水)

(4日間(2日間×2回)、26時間)

対象者

管理者、新任管理者等

定員 25名

受講料 36,000円(税込)

会場

エールエールA館 6階
Room5

〒732-0822

広島市南区松原町9-1

受講者の声

- ・わかりやすい例え、テキストで興味がわく内容でした。
- ・具体的な例が身近で検証しやすい。
- ・グループで検討した内容が的を射ていた。

前期

 「事前課題」があります。

月日	時間	科目	内容
4/23 火	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	取引を拡大し、販路を広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。
	13:30～17:30	販路開拓戦略の策定手順	取引・販路拡大のための戦略の策定・遂行について、事例を交えて学びます。
4/24 水	9:30～12:30	自社の販路開拓戦略の立案(演習)	講師から個別アドバイスを受けながら、自社の販路開拓戦略を立案・検討します。
	13:30～16:30		

「インターバルの課題」があります。

後期

月日	時間	科目	内容
5/28 火	9:30～12:30		
	13:30～17:30	自社の販路開拓戦略のブラッシュアップ(演習)	インターバルで実行した販路開拓戦略をブラッシュアップし、実効性をより高めます。
5/29 水	9:30～12:30		
	13:30～16:30	販路開拓の戦略的実行	自社の販路開拓戦略を着実かつ柔軟に実行・管理する、具体的な手法を学びます。
	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。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)を務める傍ら、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

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

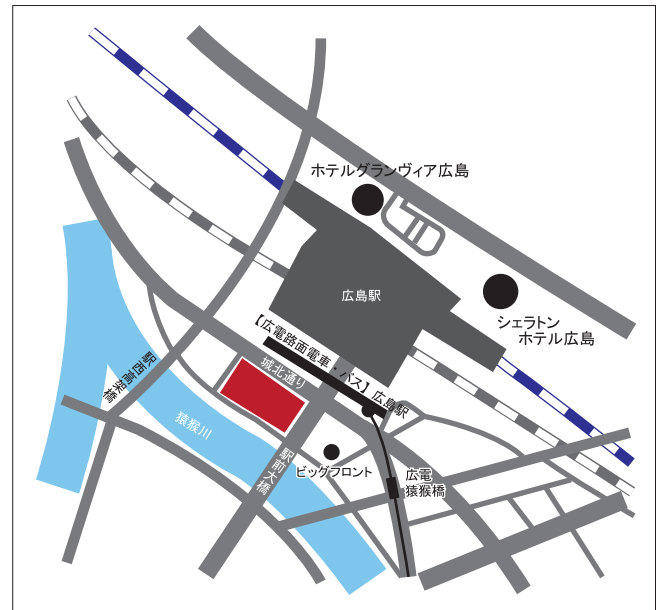
開講日の約1か月前から当校より貴社の事務連絡担当様あてに「受講受入決定通知書」等を送付いたします。
受講料は記載された指定期日までにお振込みください。
※振込手数料はご負担ください。
※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部又は全額を申し受けますので、予めご了承ください。

●研修会場へのアクセス

エールエールA館

広島市南区松原町9-1
TEL：082-222-2277（RCC文化センター）

- JR、広電路面電車、各社バスでのご来館は、「広島駅」にて下車
- 広島駅地下連絡通路→広島駅南口地下広場より直結



WEB申込みの方法（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/>)



- 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



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
jm-kenshu@smrj.go.jp