

～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 (広島駅前開催)

[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、既存顧客を大切にしながら、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進め方や戦略の策定方法・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。

研修期間

2025年 6/9月～10火
7/7月～8火

(4日間(2日間×2)、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

- ・わかりやすい譬え、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。

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。

前期

【お持ちいただくもの】使い慣れたノートPC

【事前課題】「自社製品・サービスの強み、既存の取引先」について、事前に整理します。

月日	時間	科目	内容
6/9 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	外部環境の変化が自社に及ぼす影響や販路開拓に取り組む必要性を理解し、仮説を立てて検証、さらなる改善に取り組む基本的な考え方を学びます。
	13:30～17:30	自社の販路開拓戦略の検討	販路開拓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。
6/10 火	9:30～12:30	自社の販路開拓戦略の立案(演習)	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。
	13:30～17:30		

インターバルの課題

- ①前期で立案・検討した「自社の販路開拓戦略」プランを社内でブラッシュアップし、可能であれば実行します。
- ②プランのブラッシュアップや実行の結果、明確になった問題点や課題を整理します。

後期

【後期にお持ちいただくもの】プランの実行を通じて把握した「問題点及び課題」まとめシート

月日	時間	科目	内容
7/7 月	9:30～12:30	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、自社の販路開拓戦略を着実かつ柔軟に実行・管理する、具体的手法を学びます。
	13:30～17:30		
7/8 火	9:30～12:30		
	13:30～16:30	自社の販路開拓戦略の発表(演習)	自社の販路開拓戦略を多角的に検討し、実効性をより高めます。
	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)



株式会社ミイズコンサルティング 代表取締役

稲田 裕司 (いなだ ゆうじ)

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・資金調達等の支援により「日本の企業を元気にしたい！」その想いを胸に活動が続けている。

抽象的ではない、現場を重視した指導には定評がある。

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、中小企業診断士養成課程講師、他。



●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。

●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

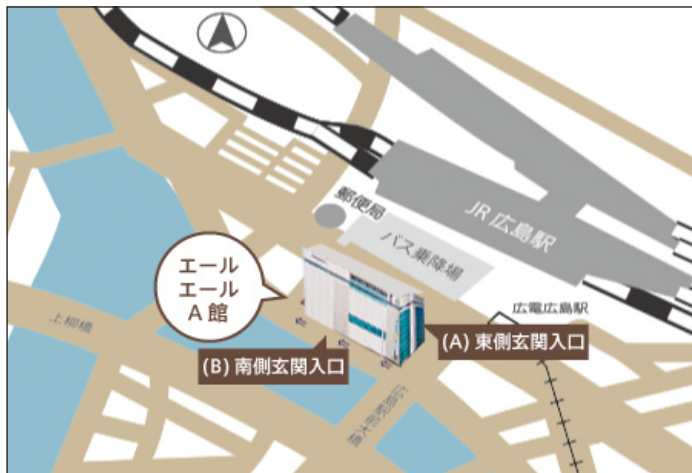
エールエールA館

〒732-0822 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広島校のトップページにある「**研修一覧 2025年度 (開講日昇順)**」をクリックし、受講希望の研修を探します。
(<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>)

- ②各研修画面の「WEB 申込み」から申込み画面に遷移します

広島校トップページ



研修一覧(年度別:2025年度)開講日の昇順へ >

研修一覧(年度別:2025年度)開講日の昇順



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)

受講申込み画面



申込みに関するお問い合わせはこちらから
jm-kenshu@smrj.go.jp