

効果的なアプローチ法を 学び 新たな顧客開拓!

～可能性を切り拓く新規顧客開拓～

研修期間 平成31年

1/16(水) ~ 18(金)

募集人員 30名

対象者

管理者・
新任管理者(候補者)

受講料

31,000円
(税込)

会場

中小企業大学校人吉校

研修の ねらい

企業が業績を継続的に伸ばしていくためには、既存顧客を大切にすることに加え、新たな顧客を探し開拓することが重要となります。

この研修では、新規顧客開拓の基本的な考え方、顧客視点に立った効果的なアプローチによる営業活動方法について、事例・演習を交えて学んでいただくとともに、組織的な営業活動ができるよう自社の新規顧客開拓プランの作成に取り組んでいただきます。

ポイント

- ✓ 効率的な顧客アプローチを学び、新規顧客開拓が進めやすくなります。
- ✓ 個人の営業が組織の営業へ進化し、会社の営業力が高まります。

月日	時間	科目	内容
	9:15~9:30	開講式	
1/16 (水)	9:30 ~ 17:30	新規顧客開拓の本質	<p>新規顧客開拓の基本的な考え方とその具体的な手法について、事例紹介や演習を交えて学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆中小企業を取り巻く環境変化と新規顧客開拓の重要性 ◆顧客が納得・共感し、成約につながるには ◆新規顧客開拓のPDCAサイクル
1/17 (木)	9:30 ~ 18:00	新規顧客開拓の効果的なプロセス	<p>自社の強み等を把握し、強みを活かした新規顧客へのアプローチ法について事例を通じて学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆事例で学ぶ顧客開拓の進め方 <ul style="list-style-type: none"> ・自社及び商品・サービスの強みの把握 ・見込み客調査 ・提案書の作成 ・効果的なアプローチ ◆顧客開拓のポイント ◆落とし穴にひっかからない営業法
1/18 (金)	9:30 ~ 17:00	自社の新規顧客開拓計画の検討(演習)	<p>これまでに学んだことを活かし、自らの新規顧客開拓計画を作成し、グループ演習を通じて、具体的かつ実効性の高い計画を完成させます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆新規顧客開拓計画の検討 ◆ロールプレイング演習で磨き上げる具体的な計画書
	17:00~	終講式 ※10分程度	

※実施にあたり内容等が変更になることがあります。

▶▶ 1/16(水)の研修終了後、受講者交流会(名刺交換会)を校内にて開催いたします。(希望者のみ、会費2,500円)

講師 (敬称略)



株式会社ウイレンス
代表取締役

島ノ内 英久
(しまのうち ひでひさ)

ヤンマー(株)入社。その後、米国イリノイ大学国際経営管理者養成プログラム課程へ留学。帰国後、PwCコンサルタント(株)等での業務改革コンサルタントを経て、2003年(株)ウイレンス設立。新規顧客開拓につなげる営業組織の仕組みづくりや営業同行による実地の支援など、消費財、生産財共に豊富な経験を有する。中小企業診断士。

成功する新規顧客開拓のポイント

- * アポイント成約率を高め、会ってもらう機会を増やす
- * お客様の業界、業種等の情報・課題を予習しておく
- * 商談では「聴く」ことから始める
- * 説明は、顧客のメリットを中心に話す
- * 継続訪問ができるよう「お役立ち情報の提供」と「上手なクロージング」
- * お客様の不安材料を取り除く安心営業



関連研修のご案内

No.31 売れる顧客が見える! 攻めの営業計画の作り方
平成31年2月7日(木)・8日(金)/3月5日(火)・6日(水)
【全4日間・インターバル】

◆お問い合わせ先

中小企業大学校 人吉校

〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1
TEL: 0966-23-6800 (平日9:00~17:30)
FAX: 0966-22-1456

人吉校

検索



平成30年度 受講申込書

中小企業大学校人吉校

FAX 0966-22-1456



所在地 (住所)	〒 _____	代表者 役職名	
フリガナ 企業名 (または屋号)		フリガナ 代表者名	
代表番号	TEL (_____) _____	FAX (_____) _____	

【事務連絡先】

担当部課		役職		フリガナ 担当者名	
連絡先TEL	(_____) _____	連絡先FAX	(_____) _____		
連絡先住所	〒 _____				
E-mail					メルマガ配信の希望 (有 ・ 無)

※メールアドレスは、o (オー)、0 (ゼロ)、- (ハイフン)、_ (アンダーバー) の区別がつくように記入してください。

【事業概要】 ※該当する記号・番号に○印をつけてください。

資本金	万円	従業員数	名	創業	西暦	年	月
業種	D 建設業 E 製造業 G 情報通信業 H 運輸業 I-1 卸売業 I-2 小売業 J 金融・保険業 K 不動産業 M-1 宿泊業 M-2 飲食サービス業 R サービス業 T その他 (_____)			主な取扱品			
製造業 中分類	9 食料品 10 飲料・たばこ・飼料 11 繊維 12 木材・木製品 13 家具・建具 14 パルプ・紙 15 印刷 16 化学 17 石油製品 18 プラスチック製品 19 ゴム製品 20 革製品 21 窯業・土石製品 22 鉄鋼 23 非鉄金属 24 金属製品 25 はん用機械器具 26 生産用機械器具 27 業務用機械器具 28 電子部品・デバイス 29 電気機械器具 30 情報通信機械器具 31 輸送用機械器具 32 その他						

入寮(校内宿泊)について ●大学校宿泊施設・浜佳寮(けいかりょう)へは、研修期間の前日から最終日の翌朝までお泊まりいただけます(有料)。*満室の際はご了承ください。

コース 番号	コース名 (短縮して記入してもかまいません)	フリガナ 氏名	役職 (役職を記入の上、該当部に○)	性別	年齢	入寮申込 (校内宿泊)	入寮期間 (校内宿泊)
26	記入例 新規顧客開拓	ヒトヨシ タロウ 人吉 太郎	課長 代表者・役員(管理者) 管理者候補等	男・女	40 歳	入寮する 入寮しない	1/16 ~ 1/18 (2泊 3日)
緊急連絡先等TEL【自宅・携帯電話等】				090 - 0000 - xxxxx			
			代表者・役員・管理者・管理者候補等	男・女	歳	入寮する 入寮しない	/ ~ / (泊 日)
緊急連絡先等TEL【自宅・携帯電話等】				- -			
			代表者・役員・管理者・管理者候補等	男・女	歳	入寮する 入寮しない	/ ~ / (泊 日)
緊急連絡先等TEL【自宅・携帯電話等】				- -			

その他の留意事項 ※宿泊室は、身体の不自由な方(車椅子ご利用の方)のための部屋がございます。ご希望の方はその旨ご記入ください。

貴社では、この研修をどこでお知りになりましたか。該当する番号に○印をつけてください。

- | | | | |
|------------|----------|-------------|--------------------|
| 1 ダイレクトメール | 4 大学校機関紙 | 7 金融機関からの紹介 | 10 県・市等の機関紙 |
| 2 研修ガイド | 5 受講者の紹介 | 8 新聞・雑誌等 | 11 フェイスブック |
| 3 ホームページ | 6 商工団体等 | 9 テレビ・ラジオ | 12 その他(具体的に _____) |

【個人情報の保護について】 個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、当機構内で実施する事業で使用いたします。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合及び法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。

お申込方法 上記の申込書にご記入の上、FAXで送信ください。申込書が足りない場合は、コピーしてお使いください。

人吉校のホームページからもオンラインでお申込みできます。

ホーム
ページ

人吉校

検索

国の人材育成機関

企業を動かす人づくりをサポート!!

中小企業大学校人吉校は、独立行政法人中小企業基盤整備機構(中小機構)が運営する、中小企業の経営者・管理者のための人材育成機関です。年間40コース以上の研修を開催し、毎年約1,000名の経営者・管理者の方々にご利用いただいております。

