

～備えておくべき顧客アプローチがわかる～ 新規顧客開拓の進め方

研修のねらい

人口減少、海外との競争熾烈化などの環境変化の中、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が高まっています。

本研修は、なかなか新規顧客開拓が進まない企業に向けた内容となっています。販路開拓には取り組むべき基本や手順があり、それを学ぶことで足りないことを自覚し、必要なものを揃えていくことができます。自らが営業スキルを高めるだけでなく、今後、次の世代を担う人材への指導にも役立つ内容となっています。

研修のポイント

- ☑ 効率的な顧客アプローチで新規顧客開拓の生産性が向上します。
- ☑ 新規顧客開拓が個人的スキルから組織的スキルへ進化し、組織としての営業力が高まります。
- ☑ 自社の顧客動向を客観的に分析することで、新規顧客開拓の仮説を立てるとともに、自社に合った新規顧客開拓の行動計画を策定します。

研修期間

2020年
7/28火～**7/30**水
(3日間、21時間)

対象者

管理者、新任管理者

- ・ 営業部門の管理者・チームリーダーの方
- ・ 新市場・新規顧客の開拓を目指す企業の方
- ・ 営業力の底上げをしたい企業の方

定員 **30名**

受講料 **32,000円**(税込)

会場

中小企業大学校 関西校

月日	時間	科目	内容
7/28 火	9:15～ 9:30	事務連絡	
	9:30～12:15	新規顧客開拓の本質	新規顧客開拓の必要性を理解した上で、その本質を学びます。 ・ 営業活動を取り巻く環境の変化 ・ 新規顧客と既存顧客に対する営業方法の根本的な違い ・ 営業活動の標準化に関する意義と効果 ・ 対象者と商品の適正評価 ・ 営業活動のストーリー構築
	13:15～17:30		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。
7/29 水	9:30～12:15	新規顧客開拓の効果的なプロセス	・ 対象顧客、及び商品の適性 ・ 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 ・ 効果的なセールストックの設定
	13:15～14:30		
7/30 木	14:30～17:30		これまでの学習内容を踏まえ、自社の新規顧客開拓のアクションプランを作成します。
	9:30～12:15	自社の新規顧客開拓計画(演習)	・ 計画作成後、グループディスカッションや講師によるフォローアップを通して実効性を高めます。
	13:15～17:30		
	17:30～17:45	修了証書交付	

※事務連絡等を含んだ時間：21時間30分

講師紹介(敬称略)



(株)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)

昭和38年大阪府生まれ。昭和62年広島市内の大学を卒業後、広島県中小企業団体中央会、青山監査法人に勤務の後、平成5年経営コンサルタントとして開業する。平成11年12月、株式会社流通プランニング研究所を設立、代表取締役に就任。平成12年6月、広島県知事より、中小企業経営革新支援法に基づく経営革新計画(ローコスト・高品質経営支援サービス事業)が承認される。現在に至る。

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業大学校 関西校

Be a Great Small.
中小機構

お申し込み方法、お問い合わせ先等は裏面をご覧ください。
Webからもご覧いただけます。

中小企業大学校 関西校

検索

