

～顧客の信頼を勝ち取るための戦略・戦術～ 販路開拓の進め方

研修のねらい

事業を継続していくためには、既存顧客の深耕のみならず、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・手順について学び、事例研究により理解を深めた上で、自社の販路開拓戦略の検討に取り組みます。

研修のポイント

- 自社の現状探索と販路開拓に係わる戦略を検討していくことで、自社の課題を明らかにします。
- 事例を交えて顧客志向の考え方やマーケティング戦略の基本が学べます。

研修期間

2020年
6/24^水～6/25^木
(2日間、14時間)

対象者

管理者・管理者候補

- ・ 販路開拓に関心のある方
- ・ 既存顧客に限らない販路・売上の拡大を志向する方

定員 **20名**

受講料 **22,000円**(税込)

会場

御堂筋キャンパス

大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング 27階
セミナールーム

月日	時間	科目	内容
6/24 ^水	9:20～ 9:30	事務連絡	
	9:30～ 12:30	マーケティングの本質を紐解く	取引を拡大し、販路を拓けるという視点から、マーケティングの基本を理解します。 ・ よくあるマーケティングへの誤解と定義 ・ マーケティング戦略立案の流れ ・ 現状把握に役立つフレームワークの活用法
	13:30～ 17:30	販路開拓戦略の策定手順	販路拡大、取引拡大のための戦略手法について、事例を交えて学びます。 ・ 戦略立案とターゲットマーケティング ・ 戦略実現のための具体策と実行計画づくり ・ 事例に学ぶマーケティングの実践(事例演習)
6/25 ^木	9:30～ 12:30		
	13:30～ 17:30	自社の販路開拓戦略の策定(演習)	自社の販路開拓の戦略を検討していきます。これまで学んだことを自社に当てはめて考え、現場で活用できる戦略を策定していきます。 ・ 自社の販路開拓戦略の立案 ・ 講師やグループメンバーのアドバイスによる戦略ブラッシュアップ
	17:30～ 17:40	修了証書交付	

※事務連絡等を含んだ時間：14時間20分

講師紹介(敬称略)



UNICOコンサルティング代表 中小企業診断士
小峯 孝実(こみね たかみ)

首都大学東京航空宇宙システム工学科卒。個人飲食店での修行・飲食FC本部での店舗開発に携わった後、都内で飲食店を独立開業。中小企業診断士事務所開設後は食品業界(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行う。また中小企業大学校講師や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。

