

～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

関西校

営業・マーケティング

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、販路開拓に必要な考え方や取り組むべき内容・手順を学んだ上で、新規顧客開拓に役立つワークシートを作成する演習などを通じて、自社・自身に必要な商談等に備えておくセールストークやツールなどの整理が行えます。また、自社・自身に合った実効性の高い販路開拓への取り組み計画を作成します。

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育成にも役立つ内容となっています。

研修のポイント

- ☑ 不慣れな方はグループ演習で異業種の参加者とともに安心して学べ、新規顧客開拓の原理原則が学べます。
- ☑ 経験を積んだ方は4枚のシートを作成することで、新規顧客開拓のストーリーが作成でき、自身・自社に足りない事が何かに気づけます。
- ☑ コロナ禍後を見据え、接触機会の減少に備えて商談ポイントをとらえていきます。
- ☑ 特に業種・業界に偏らない商談の基礎となる内容を解説していきます。

研修期間

2023年

7/25^火～7/27^水

(3日間、21時間)

対象者

管理者・新任管理者層

- ・ 配属されたばかりでどのように営業に取り組めばよいのかつかめない新任営業担当者
- ・ 新規分野の営業に当たり、糸口をつかみたい方
- ・ 会社の方針のもと営業を頑張ってきたものの、あまり結果が出せていない方
- ・ 今の営業のやり方でよいか疑問に感じている方

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
7/25 火	9:15～9:30	事務連絡	
	9:30～12:00	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 ・ 新規顧客開拓の5つの原理原則 ・ 営業活動のストーリー構築
	13:00～17:30	新規顧客開拓の効果的なプロセス(演習)	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。 ・ 対象顧客、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ークの設定
9:30～12:00			
7/26 水	9:30～12:00	新規顧客開拓の効果的なプロセス(演習)	
	13:00～17:30		
7/27 木	9:30～12:00	自社の新規顧客開拓計画(演習)	
	13:00～17:30		販路開拓に必要な5つの力など、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。 ・ 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。
	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 ※一部変更させていただく場合がございます。

講師紹介(敬称略)

株式会社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し、販売不振企業の経営改善や酒類免許の規制緩和に対応する経営革新計画策定を支援する。平成11年12月、株式会社流通プランニング研究所を設立、代表取締役就任。営業力強化支援に特化した専門家として、公的支援機関や中小企業大学校にて企業支援や支援担当者研修の講師を務める。平成20年、特定非営利活動法人中小企業販路開拓支援協議会を設立。可視化、標準化による支援手法を活用して、意欲ある企業の販路開拓を伴走型で支援している。