

～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、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。
- ☑ 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

2024年
7/23(火)～7/25(木)
(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みたいのかつかめない新任営業担当者
- ・ 新規分野の営業にあたり、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

大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング

月日	時間	科目	内容
7/23 火	9:30～9:40	事務連絡	
	9:40～12:40	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
7/24 水	13:40～17:40		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。
	9:30～12:30 13:30～17:30	新規顧客開拓の効果的なプロセス(演習)	・ 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 ・ 企画提案書の作成
7/25 木	9:30～12:30		
	13:30～17:30	自社の新規顧客開拓計画(演習)	・ 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。
	17:30～17:40	修了証書交付	

※事務連絡等を含んだ時間：21時間20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)

営業力強化のための取組みを標準化することで効率を高める支援を専門とする専門家である。成長する企業の多くは、コロナ禍以前から事業再構築に取り組んでおり、既存の製品や市場において限界を感じる経営者のみなさまが、果敢に事業の再構築にチャレンジされている様子を間近で多くみてきた経験をもつ。この経験で得た知見を活かして、これから新たな事業を展開される方の取り組みを支援する。

著書に「誰でも取り組める!必ず効果が出る!販路開拓のすすめ方」がある。