

# カリキュラム

コースコード：21-110

中小企業大学校 直方校

タイトル	ビジネスチャンスを広げる新規顧客開拓				
サブタイトル	新たな顧客開拓アプローチのための分析手法を学ぶ				
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。 本研修では、これまで見えていなかった顧客へのアプローチを見出すことで新規取引につなげる方法を理解するとともに、自社に合った実効性の高い新規顧客開拓への取り組み方を検討します。また、新型コロナウイルス対応下における営業スタイルについても認識を深めます。				
研修のポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規顧客開拓における効果的な営業手法を学びます。</li> <li>・自社に合った新規顧客開拓の行動計画を策定します。</li> <li>・ウィズコロナ、アフターコロナを見据えた営業コミュニケーションのヒントを掴みます。</li> </ul>				
日程	2021年5月25日（火）～5月27日（木）	日数	3日	時間数	21時間
対象者	管理者、新任管理者 ・営業部門のマネージャー・リーダーの方 ・顧客管理を見直したい企業の方 ・取引先を増やしたい企業の方	定員	30名	受講料	32,000円
		会場	中小企業大学校直方校		

## プログラム

月日	時間	科目	内容	講師
5/25 (火)	9:10～9:30	開講式・オリエンテーション		株式会社コスモ経営 代表取締役社長 大間 清浩
	9:30～12:30	顧客管理の考え方	営業部門における顧客管理の基本的な考え方について、学んでいただきます。 ・新型コロナウイルスが営業活動に与える影響 ・新規顧客開拓の重要性 ・営業に求められる顧客管理 ・これからの時代の顧客満足のあり方	
	13:30～17:30	新規顧客開拓の効果的なプロセス	新規顧客開拓の具体的な実行ステップについて、事例と演習を交えて学びます。 ・営業現場で起きている変化 ・新規顧客開拓が進まない理由 ・新規顧客開拓に不可欠な「提案営業」発想 ・新規顧客開拓ステップの明確化 ・ステップアップを実現する新規顧客開拓のプロセス管理	
5/26 (水)	9:00～12:30			
	13:30～17:30			
5/27 (木)	9:00～12:30	自社の新規顧客開拓計画の作成（演習）	研修のまとめとして、自社の顧客管理を振り返り、新規顧客開拓を進めていく行動プランの作成に取り組んでいただきます。 ・自社の顧客管理の見直し ・新規顧客開拓の関心を惹くための取り組み検討 ・新規顧客開拓プランの作成 ・新規顧客開拓計画成功のポイント	
	13:30～16:30			
	16:30～16:40	終講式		

## 講師紹介

氏名	略歴
大間 清浩 (おおま きよひろ) 株式会社コスモ経営 代表取締役社長	1962年佐賀県生まれ。長崎大学経済学部卒業後、大手宝飾メーカーにて5年の販売実務に携わる。1989年より株式会社コスモ経営チーフコンサルタント、2007年より同社代表取締役社長コンサルティングマネージャー。中小企業大学校講師、中小企業診断士。中堅・中小のメーカー・卸を中心としたコンサルティング、及び、経営・営業・業務改善等の広い範囲でのセミナー、社員教育を精力的に行っており、特に生産財のマーケティングや営業戦略における現場に根ざした指導には定評がある。

## 備考

※全日とも、12:30～13:30は休憩時間となります。  
※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。