

# 新規顧客開拓の進め方

## 実践で学ぶ！見込み顧客の心をとらえる営業術

### 研修のねらい

人口減少、異業種からの参入など様々な環境変化の中、既存顧客との取引維持を図るだけでは事業の継続と発展を望むことは困難となっており、企業にとって新規顧客開拓は、危機感を持って取り組むべき課題です。

本研修では、顧客の納得・共感を得て成約につなげるための仮説立案の大切さと、営業部門組織として、仮説立案、実施、検証、改善のサイクルを回すことの重要性を学んだ上で、自社の新規顧客開拓アクションプランを作成し、インターバル期間を活用して実際に新規顧客開拓に取り組みます。さらには、その結果を検証して、課題への対応策を学び、自社に合ったアクションプランへのブラッシュアップを検討していきます。

### 研修期間

2027年 2/9(火)～10(水)  
3/4(木)～5(金)  
(4日間・26時間)

### 対象者

#### 管理者、新任管理者

- 効果的な顧客アプローチを実践し、新規顧客開拓を進めたい方
- 新規顧客開拓の個人スキルを組織スキルに進化させて、組織の営業力を高めたい方

定員 30名

受講料 36,000円(税込)

※受講料は変更になる場合があります。

### 会場

#### 中小企業大学校 三条校

新潟県三条市上野原570

### 研修の特徴

- ☑ 新規顧客開拓の意義と実践の仕方を学びます。
- ☑ 営業現場の活動を効果あるものとする計画づくりと営業手法の習得に取り組みます。
- ☑ インターバルを活用して、新規顧客開拓に取り組み、実効性のあるアクションプラン作成に取り組みます。

| 月日                                                             | 時間                                 | 科目                                | 内容                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2/9<br>火                                                       | 9:20～9:30                          | オリエンテーション                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|                                                                | 9:30～17:30<br>(昼休憩<br>12:00～13:00) | 新規顧客開拓の本質<br><br>新規顧客開拓のプロセス      | 外部環境の変化が自社へ及ぼす影響を踏まえ、新規顧客開拓に取り組む必要性を理解した上で、新規顧客開拓の基本的な考え方を学びます。<br>● 中小企業を取り巻く環境変化と新規顧客開拓の必要性<br>● 新規顧客開拓の基本的な考え方<br><br>現場で実践できるよう営業手法の演習を交え、新規顧客開拓の実践的なプロセスを学びます。<br>● 新規顧客開拓の実践プロセス(仮説検証など)<br>● 提案書作成とプレゼン(演習)                                                              |
| 2/10<br>水                                                      | 9:30～16:30<br>(昼休憩<br>12:00～13:00) | 新規顧客開拓のプロセス<br><br>計画的な新規顧客開拓の進め方 | (前日の続き)<br><br>組織として計画的に新規顧客開拓に取り組むためのポイントを理解した上で、自社・自身の新規顧客開拓のアクションプラン(具体的な行動計画)を作成します。<br>● 組織として新規顧客開拓に取り組むポイント<br>● 自社の新規顧客開拓のアクションプラン作成(演習)                                                                                                                                |
| インターバル課題「新規顧客開拓の現場実践」 2日目に作成したアクションプランを次回までに各自で実際に取り組んでいただきます。 |                                    |                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 3/4<br>木                                                       | 9:30～17:30<br>(昼休憩<br>12:00～13:00) | 現場実践の振り返り<br><br>新規顧客開拓実践の課題と対策   | インターバル期間に実践した新規顧客開拓の結果を振り返ります。<br>● インターバル期間に取り組んだことの振り返り(ディスカッション)<br>● 改善ポイントの検討<br><br>インターバル期間で実践したことを活かし、また営業トークのレベルアップを図る営業ロールプレイングを体感することで、新規顧客開拓のアクションプランをブラッシュアップし、組織的に継続していくための課題と対策を検討します。<br>● 継続的な実践のための課題と対策<br>● 営業ロールプレイング<br>● 自社の新規顧客開拓のアクションプランのブラッシュアップ(演習) |
|                                                                | 9:30～16:30<br>(昼休憩<br>12:00～13:00) | 新規顧客開拓実践の課題と対策                    | (前日の続き)<br>インターバル期間で実践したことを活かし、また営業トークのレベルアップを図る営業ロールプレイングを体感することで、新規顧客開拓のアクションプランをブラッシュアップし、組織的に継続していくための課題と対策を検討します。<br>● 継続的な実践のための課題と対策<br>● 営業ロールプレイング<br>● 自社の新規顧客開拓のアクションプランのブラッシュアップ(演習)<br>● 4日間のまとめ                                                                   |
| 3/5<br>金                                                       | 16:30～16:40                        | 修了証書の授与                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

※カリキュラムは都合により変更する場合がございますので予めご了承ください。

※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。

### 講師紹介(敬称略)



株式会社ウィレンス 代表取締役  
島ノ内 英久 (しまのうち ひでひさ)

1967年長崎県生まれ、九州大学大学院卒(工学修士)。ヤンマー(株)での研究開発及び生産技術を経験後、米国への私費留学を経て、プライスウォーターハウスクーパースコンサルタント(株)及びKPMGコンサルティング(株)にてコンサルタントを担当。2003年独立。中小企業経営者への助言だけでなく営業同行などを通じた営業担当者育成にも注力。(株)ウィレンス代表取締役。中小企業診断士。同志社大学大学院ビジネススクール「中小企業経営コンサルティング」「中小企業経営演習」講師。

# ◆WEB申込みの方法

## 1 ホームページにアクセス

三条校  検索 

<https://www.smrj.go.jp/institute/sanjyo/index.html>

## 2 三条校トップページ下部

三条校のおすすめ-「申込みから受講までの流れへ」をクリック。  
→「Web申込みへ」をクリック



※三条校の研修を探す-「研修一覧」より研修を検索してから「WEB申込み」を行うことができます。

## 3 「受講コース」を選択後、必要事項を入力してください。

コースを選択します。

必要事項をご入力ください。  
「※」は必須事項です。

## 4 確認画面 → 申込み実行

「確認画面へ」をクリックし、内容が正しければ「申込み実行」をクリック。



申込み完了後、三条校から確認メールが送信されます。

※確認メールが届かない場合や確認メールの内容が異なる場合は、お手数ですが三条校までご連絡ください。

次回からのお申込みが簡単に!

## Web企業IDの登録がおすすめ!

WEB企業IDを登録することで、次回からのお申込みがより簡単に!ぜひ、この機会にご登録ください。

### 登録方法

① 受講申込みのページ「事務連絡担当者」欄にある「Web企業IDの登録」で「可」を選択してください。

・初回お申込み完了後、ご登録のe-mailアドレス宛に「お申込み受付の確認メール」が送信されます。

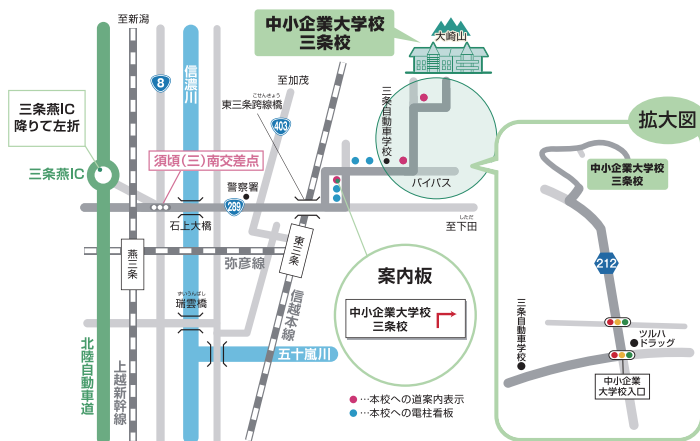
・内容に従い、必ずWeb企業IDのパスワード設定をお願いします。

・次回以降は「Web企業IDを登録」欄にIDと設定したパスワードを入力しログインしていただく企業情報などが自動で入力されるほか、過去の申込履歴をご覧いただけます。

## 受講申込みにおける個人情報の保護について

個人情報保護法に定義される個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用します。当該個人情報の第三者（業務委託先及び担当講師を除く）への提供または開示はしません。ただし、お客様の同意がある場合、及び法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものとします。

## ◆会場のご案内



### 自動車ご利用の場合

- 北陸・関越自動車道(高速)「三条燕インター」…………… 7.4km(約25分)
- 国道8号線「須頃(三)南交差点」…………… 7.1km(約25分)

※ 国道289号線(下田方面)に沿って「信越本線陸橋」(東三条陸橋)を渡れば、本校まで7~8分の距離です。また、その辺りから案内標識や電柱看板が出ています。

### JRご利用の場合

- 上越新幹線の「燕三条駅」…………… 7.9km(タクシー約25分)
- 信越本線の「東三条駅」…………… 3.8km(タクシー約10分)

## ◆受講対象企業

資本金、従業員数のいずれかが下表の範囲であれば対象となります。

| 業 種                                     | 資 本 金  | 従業員数   |
|-----------------------------------------|--------|--------|
| 製造業・建設業・運輸業・ソフトウェア業・情報処理サービス業・その他の業種(※) | 3億円以下  | 300人以下 |
| 卸売業                                     | 1億円以下  | 100人以下 |
| 小売業                                     | 5千万円以下 | 50人以下  |
| サービス業                                   | 5千万円以下 | 100人以下 |
| 旅館業                                     | 5千万円以下 | 200人以下 |

(※) その他の業種には、鉱業、電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、不動産業等が含まれます。

(※) 経営コンサルタント等の中小企業支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関する資格を有する方、教育・研修事業者の方は受講をお断りする場合がありますので、あらかじめご了承ください。

## ◆宿泊の申込み方法

宿泊をご希望の方は、お電話またはWEB申込みの入寮申込欄に必要事項をご入力の上、お申込みください。お問い合わせフォームからも申込みできます。

施設／ 宿泊室のほか、談話室・浴室・図書室・体育室などがあり、快適な研修生活を送っていただけます。

寮 費／ 1泊朝食付2,500円(税込)

※寮費は変更になる場合があります。詳しくはお問い合わせください。

※事前のご連絡なく宿泊をキャンセルされた場合、寮費を全額申し受けますのでご了承ください。

食 事／ 昼、夕定食合わせて1,300円程度

駐車場／ 無料(100台収容可能)

## ◆受講決定のご連絡

受講申込みをされた企業の連絡担当者様宛てに、開講1か月前を目途に『受講受入決定通知書』を送付いたしますので、指定期日までに受講料をお振込みください。

※指定期日までに入金がない場合、受講いただけない場合がありますので、ご注意ください。

※納入された受講料は、受講辞退の場合でもその全額または一部を申し受けますのでご了承ください。

## ◆注意事項

※応募者多数の場合、受講人数を調整させていただく場合がございますので、予めご了承ください。

## お問い合わせ先

## 中小企業大学校三条校 研修担当

〒955-0025 新潟県三条市上野原570 TEL:0256-38-0770(代) FAX:0256-38-0777



●この印刷物は「グリーン購入法」に適合した再生紙を使用しています。