

## マーケットの分析による新しい販路の拡大策

## 新規顧客を獲得するマーケティング講座

## 研修のねらい

人口減少、新型コロナウイルス感染症の影響などにより、既存の取引先からの受注を維持していただくだけでは、業績は後退してしまい、組織の存続や発展は望めません。非常時におけるリスク分散という観点からも、変化の激しい市場や顧客の動向を柔軟に捉えたマーケティングの視点で新規顧客を獲得していくことがどの企業にも急務の課題となっています。

本研修では、マーケティングの基礎知識を理解した上で、事業活動を取り巻く社内外の環境分析の進め方について事例を交えながら学び、マーケティングの視点から自社の新規顧客を獲得していく具体策について検討します。

## 研修のポイント

- ✓ マーケティングの基礎知識をわかりやすく解説します
- ✓ マーケティングの分析手法を活用して新規顧客を見つける手法を実践的に学びます
- ✓ 自社の新規顧客獲得に向けたプラン作りに取り組みます

## 研修期間

2023年 11/27 月～29 水  
全3日間 (21時間)

## 対象者

## 経営者・管理者・営業部門のリーダークラスの方等

- ・マーケティングの基礎知識を学びたい方
- ・マーケティングの分析手法を活用して新規顧客を見つける手法を実践的に学びたい方
- ・自社の新規顧客獲得に向けたプラン作りに取り組みたい方

定員 ▶ 20名

受講料 ▶ 32,000円(税込)

※宿泊費は含まれません。  
※お申込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

## 会場

## 中小企業大学校 仙台校

宮城県仙台市青葉区落合4-2-5

月日	時間	科目	内容
11/27 月	9:30-17:30	マーケティングの基礎知識	売れる仕組みを作るために重要な役割を果たすマーケティングにおける基礎知識を理解します。 <ul style="list-style-type: none"><li>・マーケティングの目的と活用法</li><li>・マーケティングと販売活動の違い</li><li>・経営環境の分析手法とその概要</li><li>・新規顧客開拓に必要な視点</li><li>・コロナ禍におけるマーケティングの留意点</li></ul>
11/28 火	9:30-17:30	新規顧客開拓のためのマーケティング戦略の策定方法	新規顧客の獲得や販路拡大などのために、マーケティングの手法をどのように活用していくのかについて、事例や演習を交えて学びます。 <ul style="list-style-type: none"><li>・市場と顧客のニーズ等の分析</li><li>・商品・サービスの強み（自社が選ばれる理由）の明確化</li><li>・競合との差別化</li><li>・オンラインを活用したPR活動</li><li>・マーケティングを活用した新規顧客の探し方</li><li>・マーケティングを営業活動に活かすポイント</li></ul>
11/29 水	9:00-17:00	マーケティングの視点を活かした新規顧客獲得プランの立案（自社演習）	研修のまとめとして、マーケティングの手法を活用した自社の新規顧客開拓プランを立案し、研修の成果として持ち帰ります。 <ul style="list-style-type: none"><li>・自社の営業・販売活動の振り返り</li><li>・自社の強みと市場ニーズのつながりを探す</li><li>・新規顧客開拓プランの検討</li></ul>

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

## 講師紹介 (敬称略)

株式会社エム・イー・エル 取締役

佐藤 康二 (さとう こうじ)

福岡大学商学部商学科卒業後、民間企業勤務を経て起業。その経験を活かして1995年に(株)エム・イー・エルに入社し、コンサルタントに転身。現在、同社取締役として企業の業績向上コンサルティングや組織活性化・人材開発の支援を行う。「なぜ人は本気で働かないのか」等の著作を含め、組織開発を通じた業績向上、売上アップをテーマに顧客接点の水準を高める価値づくりと、社員がイキイキ働ける職場づくりに注力。理念を重視したビジョン型経営を中小企業に導入し、目標設定と計画立案、その実行と進捗管理までを支援して多くの顧問先で業績向上を実現している。中小企業大学校をはじめ公的機関での研修講師としても豊富な実績を有する。