No.42

コース名	**新規顧客開拓の考え方・進め方** 経営環境の激しい変化に対応した顧客獲得実践法				
研修のねらい	市場が激変する中で、停滞を打破するためには、恒常的に新規顧客開拓を果たしていくことが不可欠です。また、コロナウイルス感染症の影響等で、受注減少や取引先の経営悪化のおそれがある環境では、事業規模の維持・リスク分散といった観点からも新規顧客開拓の重要性が高まっています。 本研修では、自社の経営資源を棚卸しするとともに、これまで見えていなかった顧客へのアプローチや、商品の新たな用途を見出すことで新規取引に繋げる等の方法を学びます。				
研修の特長	・自社の新規顧客開拓の可能性に気づき、チャレンジ意欲を高めることができます。 ・顧客が納得する新規顧客開拓の効果的なプロセスを学びます。 ・インターバルを活かして自社の実態にあわせた新規顧客開拓計画書の作り方が身につきます。 ◆本コースでの学習と併せて、下記コースをご活用ください。 ・「No.16 徹底サポート！自社の経営戦略策定講座」2024年9月18日（水）～9月19日（木）／10月18日（金）〈3日間〉 ・「No.43 売れる営業計画のつくり方」 2024年9月25日（水曜)～ 9月26日（木曜）/11月6日（水曜)～ 11月7日（木曜）〈4日間〉 ・「No.44 売上につながるWebマーケティング講座」 2024年11月28日（木曜）～ 11月29日（金曜）〈2日間〉				
研修期間	2024年7月30日（火曜）～ 7月31日（水曜） 〈3日間〉 2024年9月6日（金曜）				
対象者	管理者、新任管理者層 ・営業部門の管理者、チームリーダーの方 ・新市場、新規顧客の開拓を目指す企業の方 ・営業力の底上げをしたい企業の方	**定員**	30 名	**受講料**	32,000 円

日付	時間	科目	内容	講師
7/30 (火)	9時20分～9時40分	**オリエンテーション**		中小企業大学校担当職員
	9時40分～12時20分	**新規顧客開拓の本質**	外部環境の変化と自社への影響を知り、新規顧客開拓に取り組む必要性を理解するとともに、新規顧客開拓の基本的な考え方について学びます。 ・中小企業を取り巻く環境変化と新規顧客開拓の重要性 ・顧客の納得・共感につなげる客観的かつ多角的な視点 ・ニーズとシーズのマッチングポイントと顧客の課題解決 ・戦略の検討（様々な戦略立案方法でのアプローチ）	小峯　孝実 UNICOコンサルティング 代表 松野　泉 松野中小企業診断士事務所 所長 光武　晋一 株式会社クロワッサンパートナーズ 代表取締役
	13時20分～17時40分	**新規顧客開拓の効果的なプロセス①（現状把握）**	自社の商品・サービス及び顧客動向の棚卸しを踏まえた強みと機会の把握方法について、事例、演習を通じて学びます。 ・競合との比較による真の強みの把握 ・3Cやファイブフォース等による市場の魅力の検討 ・個人ワーク&班別面談	
7/31 (水)	9時20分～14時20分 （昼休　12時20分 ～13時20分）	**新規顧客開拓の効果的なプロセス②（戦略と戦術）**	自社の商品・サービス及び顧客動向の棚卸しを踏まえ、強みと機会を把握するとともに、それらを活用した新規市場、潜在顧客へのアプローチ方法（「仮説を立て、検証し、改善に取り組む」）について、事例、演習を通じて学びます。 ・セグメンテーションとターゲッティング、及びポジショニング ・新規顧客への仮説、検証、改善のサイクルに基づくアプローチ ・デジタル化時代の新規顧客開拓手法（従来手法、及びデジタルマーケティング、オンラインセールス） ・組織的アプローチにつなげるポイント	小峯　孝実（前掲） 松野　泉（前掲） 光武　晋一（前掲）
	14時20分～17時20分	**自社の新規顧客開拓計画作成演習①**	自社の新規顧客開拓計画の作成に取り組みます。 ・計画実行に向けた課題整理 ・インターバル期間中に実行するアクションプランの作成 ・グループ内での意見交換	
インターバル期間「新規顧客開拓の実践」 作成した新規顧客開拓のアクションプランを基に、新規顧客開拓に取り組み、自社で実践する上での計画の問題点と今後の課題を考えます。				
9/6 (金)	9時20分～16時30分 （昼休　12時20分 ～13時20分）	**自社の新規顧客開拓計画作成演習②**	新規顧客開拓計画のブラッシュアップに取り組み、組織的に継続していくための課題と対策を検討します。 ・インターバル期間の振り返り（相互の意見交換） ・継続的な実践のための課題と対策 ・自社の新規顧客開拓計画のブラッシュアップ ・グループ内発表/全体発表	小峯　孝実（前掲） 松野　泉（前掲） 光武　晋一（前掲）
	16時30分～17時20分	**新規顧客開拓計画を実行するためのポイント**	新規顧客開拓計画を実行するためのポイントや留意点を学びます。 ・実行のための組織構築とPDCAサイクルを機能させるポイント ・メンバーの意欲と能力を引き出すためのマネジメント	
	17時20分～17時30分	**修了証書の授与**		中小企業大学校担当職員

※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。

講師氏名	略歴
小峯　孝実 （こみね　たかみ） UNICOコンサルティング 代表	個人飲食店での修行やFC本部での店舗開発等の経験を経て、1992年に都内で飲食店を開業。その後は多角化により事業を拡大。2007年にUNICOコンサルティングを設立し、食品業界（製造工場、卸、飲食店ほか）を中心に実践的コンサルティング活動を実施。コンサルタント業本格参入以来15年間で関わった企業数1,000社超、講演回数多数。最近は事業再構築支援や復調局面のインバウンド対策支援の実施も多い。また、中小企業大学校講師（経営後継者研修、経営管理者研修、WEBee Campusなど）や東京都中小企業振興公社若手商人育成アドバイザーなどにも携わる。中小企業診断士。
松野　泉 （まつの　いずみ） 松野中小企業診断士事務所 所長	大学卒業後、日本マクドナルド株式会社に入社。店舗勤務となり、店舗運営全般を担当。その後転職し、中小企業と大企業双方の製造業に従事。中小企業では生産管理体制構築などを経験。大企業では、予算管理、原価管理、生産管理、下請会社の生産及び品質管理を担当。2017年に独立開業してからは、今までの経験を活かして、主に飲食業と製造業の企業を支援。中小企業診断士。唎酒師。
光武　晋一 （みつたけ　しんいち） 株式会社クロワッサンパートナーズ 代表取締役	システムエンジニアとして業務アプリケーションの開発・保守、Webベースのパッケージソフトウェア開発、私立大学のサーバーインフラ整備に携わったのち起業。データ入力事業や都内複数店舗の飲食店経営をしつつ、経営におけるWeb・IT活用の研究と実践を重ねている。 Web活用・SNS活用・動画作成と活用講座、創業塾、企業での新人向け研修など、年間を通じてさまざまな研修・セミナーに登壇。また各地の中小企業にてWebを活用した販路拡大、生産性向上のためのIT導入などをハンズオンで支援している。中小企業診断士、情報処理安全確保支援士。