

## No.43

コース名	<b>実践で学ぶ！販路開拓・商談交渉の進め方</b> マーケティング視点の販路開拓手法を演習で体験する			
研修のねらい	<p>市場が激変する中で、停滞を打破するためには、既存顧客の深耕のみならず、新たな顧客を獲得するための販路開拓を戦略的に実行することが重要です。新たな顧客から選ばれるためには、「顧客の視点」でニーズを見極め、商品・サービスを生み出し、営業活動を展開することが求められます。</p> <p>本研修では、販路開拓の基本となるマーケティングの意義や販路開拓計画の策定方法・手順について学ぶとともに自社の経営資源を棚卸し、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。また、事例研究により理解を深めた上で、自社の販路開拓戦略の検討に取り組みます。さらに商談交渉の効果的な進め方について演習を交えて学びます。</p>			
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客が納得する販路開拓の効果的なプロセスを学びます。</li> <li>取引拡大のための顧客志向の考え方やマーケティング戦略の基本を事例演習を交えて学びます</li> <li>自社の現状探索と販路開拓に係わる戦略を検討していくことで、自社の課題を明らかにします。</li> <li>商談交渉のステップについて実演を交えて体得します。</li> </ul> <p>◆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。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「No.27 チームで成果をあげるマネジメント術」 2027年1月13日(水曜)～2027年1月15日(金曜) 〈3日間〉</li> <li>「No.43 実践で学ぶ！販路開拓・商談交渉の進め方」 2027年1月25日(月曜)～2027年1月27日(水曜) 〈3日間〉</li> <li>「No.28 本質を見極める！問題解決の進め方」 2027年2月3日(水曜)～2027年2月5日(金曜) 〈3日間〉</li> </ul>			
研修期間	2027年1月25日 (月曜)～1月27日 (水曜) 〈3日間〉			
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 ・既存顧客に限らない販路・売上の拡大を指向する方 ・販路開拓に関心のある方	定員	25名	受講料 32,000円

日付	時間	科目	内容	講師
1/25 (月)	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	販路開拓の基本となるマーケティングとは	販路開拓のベースとなるマーケティングを学ぶとともに購買プロセスの前提となる真の顧客・自社の強みを明確にし、立案に役立フレームワークを学ぶとともに販路開拓計画の流れを理解します。 ・中小企業を取り巻く環境変化と販路開拓の重要性 ・マーケティングの定義と販路開拓計画立案の流れ ・顧客の納得・共感につなげる客観的かつ多角的な視点	
	13時20分～17時40分	販路開拓の実践的なプロセス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 ・生成AIを使った市場調査の手法 ・海外販路開拓の基本	
1/26 (火)	9時20分～14時20分 (昼休 12時20分～13時20分)	販路開拓の実践的なプロセス②(実行計画)	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 ・自社が獲得を目指す顧客への仮説、検証、改善のサイクルに基づくアプローチ ・デジタル化時代の販路開拓手法（従来手法と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 UNICOコンサルティング 代表
	14時20分～17時20分	自社の販路開拓計画作成演習	講師や受講者からの意見を受けながら、実際に自社の販路開拓計画の作成に取り組みます。 ・計画作成に向けた課題整理 ・学習した手法を組み合わせた自社の販路開拓計画の作成 ・グループ内での意見交換	
1/27 (水)	9時20分～12時20分			
	13時20分～17時20分	商談交渉のステップと効果的な進め方	営業活動を展開していくうえで、交渉を有利に進めていく実践的なテクニックについて学んでいただきます。 ・インタビューによるニーズの把握 ・プレゼンテーションによる要求への対応 ・顧客の信頼を得るクロージング ・顧客満足を高めるアフターフォロー	
	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。

※研修初日終了後から交流会を開催する予定です。

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17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。