

新規顧客開拓の 進め方

日立市開催

研修のねらい

主要顧客の海外展開や取引先（仕入れ先や外注先）の見直しなど様々な外部環境変化の中、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、新規顧客開拓の重要性が高まってきています。

本研修では、新規顧客開拓の基本的な考え方やプロセス（手順）を学び、仮設と検証、改善を繰り返す仕組みづくりなど新規取引につなげる方法を理解するとともに、インターバル期間を活用し実務の中で試しながら、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学びます。

研修のポイント

- ✓ 企業を取り巻く様々な外部環境変化の中、新規顧客開拓の意義と実践の仕方を学びます。
- ✓ 営業担当者個々人の営業スキルと営業部門の組織力両方を高める手法を学びます。
- ✓ インターバル期間を活用して、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。

研修期間

2027年

1/19火、1/20水、

2/5金

対象者

経営者、営業部門管理者、
営業担当者

- ・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 15名

受講料 29,000円(税込)

会場

公益財団法人
日立地区産業支援センター
大研修室

茨城県日立市西成沢町2丁目20番1号

月日	時間	科目	内容
1/19 火	8:50~9:00	オリエンテーション	
	9:00~17:00 (昼休 12:00~13:00)	新規顧客開拓の本質 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。 ・中小企業を取り巻く環境変化と新規顧客開拓の必要性 ・新規顧客開拓の基本的な考え方 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。 ・新規顧客開拓の実践プロセス（仮説検証など） ・提案書作成 ・営業ロールプレイング（演習）
1/20 水	9:00~17:00 (昼休 12:00~13:00)	新規顧客開拓のプロセス	・前日の続き 計画的な新規顧客開拓の進め方 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。 ・組織として新規顧客開拓に取り組むポイント ・想定する新規顧客に対する提案書作成（演習 1） ・自社の新規顧客開拓のアクションプラン作成（演習 2）

インターバル期間：インターバル課題「新規顧客開拓の現場実践」

2日目に作成した提案書もしくはアクションプランについて、次回までに各自で実際に取り組んでいただきます。

2/5 金	9:00~17:00 (昼休 12:00~13:00)	現場実践の振り返り 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。 ・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） ・改善ポイントの検討 インターバル期間での実践を活かし、提案書あるいはアクションプランを可能な範囲で見直し、組織的に継続していくための課題と対策を検討します。 ・継続的な実践のための課題と対策 ・提案書あるいはアクションプランの見直し（演習） ・3日間のまとめ
	17:00~17:10	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ありますので予めご了承ください。

※ロールプレイング演習で使用するため、自社の会社案内等をご持参いただく予定です。詳細はお申込み後にご案内いたします。

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。





申込方法

中小企業者の方であればどなたでも受講できます。
インターネットにてお申込みください。

※中小企業の定義はHP等でご確認いただくか、当校までお問合せください。
土業・経営コンサルタント等の方はお断りさせていただく場合がございます。
※応募者多数のためキャンセル待ちとなる場合がございますので、お早めにお申込みください。
応募状況は、HPでもご確認いただけます。



お問い合わせ先

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 関東本部
中小企業大学校東京校内 研修担当

〒207-8515 東京都東大和市桜が丘2-137-5

TEL 042-565-1207 E-mail to-kenshu@smrj.go.jp



受講決定と受講料の納入

受入決定後、貴社の連絡担当者様あてに「受講決定通知書兼受講料請求書」等を送付いたします。受講料は指定日までにお振り込みください。(恐れ入りますが、振込手数料は貴社でご負担ください)

※納入後の受講料は、キャンセルされた場合にも一部または全額を申し受けますので予めご了承ください。

※より多くの企業の皆様が受講できるよう、原則として1コースあたり1社2名様までのお申し込みといたします。(2名を超える場合はキャンセル待ち扱いといたします)



交通アクセス



日立地区産業支援センター
(日立市西成沢町2丁目20番1号)

インターネットによるお申込み方法

1 ホームページにアクセス

中小企業大学校のホームページにアクセス。

【東京校ホームページ】

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



2 受講申込み

ページ下部「研修一覧(年度別:2026年度)開講日の昇順へ」へ。



3 受講コースを選択して申込み

※各研修コース紹介ページにある「Web申込み」から申込み。



「企業情報」以下、
必要事項をご記入ください。

4 確認画面 ▶ 申込み実行

申し込み画面に必要事項を入力後「確認画面へ」をクリックします。



内容が正しければ、「申込み実行」をクリック。



申込完了後東京校から確認メールが送付されます。

※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、
お手数ですが東京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

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。

個人情報の保護について

個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、主権機関及び共催機関で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、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いたします。

反社会的勢力でないことの確約について

当社(当機関)は、暴力団等の反社会的な勢力に該当せず、今後においても反社会的勢力との関係を持つ意思がないことを確約します。また、反社会的勢力に該当し、もしくは暴力的な要求行為等に該当する行為をしたことが判明した場合には研修の受講を中止されても異議申し立てを行いません。