

18-29

営業力

管理者・新任管理者

# 可能性を切り拓く 新規顧客開拓

実効性の高い顧客獲得術

## 研修のねらい

人口減少、海外との競争熾烈化などの環境変化の中、既存取引先からの受注増を目指すだけでは事業の発展を望むことが困難となっており、新規顧客開拓の重要性は高まっていると言えます。

本研修では、これまで見えていなかった顧客へのアプローチを見出すことで新規取引につなげる等の方法を理解するとともに、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検討します。

## 募集要項

- ▶ 研修期間… 3日間  
平成31年3月5日(火)~7日(木)
- ▶ 時間数… 21時間
- ▶ 対象者… 営業部門の管理者・新任管理者
- ▶ 募集人員… 35名  
※応募者多数の場合は、キャンセル待ちとなる場合がありますので、お早めにお申込みください。
- ▶ 受講料… 31,000円(税込み)  
※受講料は変更になる場合があります。

## こんな方にオススメ

- ☑ 組織としての営業力を高めたい方
- ☑ 効率的な顧客アプローチを学びたい方

## カリキュラムの概要

日時	科目・内容
9:30~	▶ オリエンテーション
3 / 5 (火)	<p><b>新規顧客開拓の本質</b></p> <p>外部環境の変化が自社へ及ぼす影響と新規顧客開拓に取り組む必要性を理解するとともに、「仮説を立て、検証し、改善に取り組む」新規顧客開拓の基本的な考え方を学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 中小企業を取り巻く環境変化と新規顧客開拓の重要性</li> <li>● 顧客の納得・共感につなげる客観的かつ多角的な視点</li> <li>● 新規顧客開拓の仮説・検証・改善のサイクル</li> </ul>
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> <b>3月5日(火)18:00~ 受講者交流会</b> 受講者の皆さんの交流を深めていただきます。         </div>	
3 / 6 (水)	<p><b>新規顧客開拓の効果的なプロセス</b></p> <p>自社の商品・サービスと自社の顧客を通して、客観的に強みと機会を把握し、強みと機会を活用した新規市場・潜在市場・潜在顧客へのアプローチ方法について、数々の事例から学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 厳選した事例から見えてくる、新規顧客開拓の進め方</li> <li>● 自社及び商品・サービスの強みの把握</li> <li>● 見込み客調査</li> <li>● 社内提案書の作成</li> <li>● 効果的なアプローチ</li> <li>● 新規顧客開拓の実務上のポイント</li> <li>● 他社とのアライアンス(提携)の有効性と落とし穴</li> </ul> <p>新たなエリア、地域内潜在顧客への展開など営業部門としての取り組み案を検討し、グループ討議</p>
3 / 7 (木)	<p><b>自社の新規顧客開拓計画(演習)</b></p> <p>これまでに学んだ知識と手法に基づいて、自らの新規顧客開拓計画を作成し、グループディスカッション等を通じてブラッシュアップを行い、具体的かつ実効性の高い計画を完成させます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 自社に合った新規顧客開拓計画の検討</li> <li>● ロールプレイング演習で磨き上げる具体的な計画書作成</li> <li>● グループディスカッションで見直す実効性の高いアクションプラン</li> </ul>

## 講師プロフィール (敬称略)



株式会社ウイレンス  
代表取締役

しまのうち ひでひさ  
**島ノ内 英久**

1967年、長崎県佐世保市生まれ。九州大学大学院卒(工学修士)。ヤンマー(株)での研修開発及び生産技術を経験の後、米国留学を経て、ブライスウォーターハウスコ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年に独立し、(株)ウイレンス代表取締役。年商1億円から80億円までの中堅・中小企業への経営改善計画書作成および経営改善実践を専門とする。中小企業診断士。



中小企業の研修問屋

中小企業大学校 三条校

◆ 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	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

※多くの研修には、自社の課題を分析する科目(演習)があり、受講者はその課題を持参いただくことが受講要件となります。ご対応いただけない場合には、受講をご遠慮いただくことがありますので、あらかじめご了承ください。

◆ 研修の申し込み方法

受講申込書にご記入の上、FAXでお申込みください。  
三条校ウェブサイトからの申し込みも出来ます。

- ※応募者多数の場合、受講人数を1社3名までに調整させていただく場合がありますので、あらかじめご了承ください。
- ※記載いただいた個人情報は、研修運営のため利用するほか、円滑な研修実施のため講師に閲覧させる事があります。また、研修をはじめ中小企業基盤整備機構が実施する事業に係る情報提供、アンケート、アフターサービスのため利用させていただく場合があります。

◆ 宿泊の申し込み方法

宿泊をご希望の方は、受講申込書下段の入寮申込書に必要な事項をご記入の上、お申込みください。

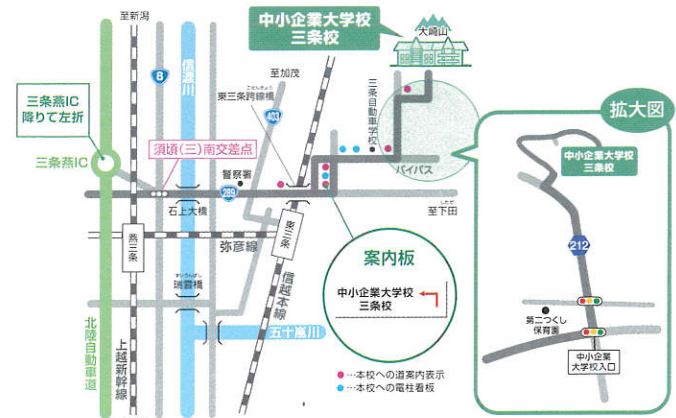
- 施設** 宿泊室のほか、談話室・浴室・ビジネスコーナー(ブロードバンド対応)・体育室などがあり、快適な研修生活を送っていただけます。また、女性受講者の為に、専用宿泊室を設けております。
- 寮費** 1泊朝食付き2,300円(税込み)  
※事前のご連絡なく宿泊をキャンセルされた場合、寮費を全額申し受けますのでご了承ください。
- 食事** 昼、夕食食わせて1,300円程度
- 駐車場** 無料(100台収容可能)

◆ 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あてに、開講1か月前頃を目途に『受講受入決定通知書』と『受講料振込用紙』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。

◆ 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」(東三条跨線橋)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)

◆ お問い合わせ

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

三条校 検索

Fax:0256-38-0777

中小企業大学校三条校 行

18-29 可能性を切り拓く新規顧客開拓 受講申込書

フリガナ			組織形態	・法人(資本金 万円)	従業員数	人
企業名			業種	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・卸売業・小売業 サービス業・旅館業 その他( )		
代表者氏名			主な取扱商品・サービス			
所在地			連絡担当	部署名 (担当者氏名: )		
TEL			フリガナ	性別	年齢	所属
FAX			受講者氏名	男・女	歳	役職
研修情報の入手先 (○をつけてください)			ダイレクトメール・研修ガイド・ホームページ・受講者の紹介・商工団体等・金融機関 新聞雑誌・県市等の機関誌・その他( )			

入寮申込書(宿泊ご希望の方)

入寮日	/ / (泊日)	宿泊室の希望	禁煙室	喫煙室
		緊急時連絡先	-	会社・自宅 その他( )