

No. 26  販売・マーケティング・商品開発コース

新規顧客開拓の考え方と進め方

～ 一歩上を目指す！新しい取引先へのアプローチ ～

企業が業績を継続的に伸ばしていくためには、既存顧客の維持とともに、新規顧客の開拓による新規の売上確保が重要です。しかし、新しい取引先へのアプローチは、既存顧客に対する営業よりも難易度が高く、自己流の営業活動では、気づかないうちにせっかくの見込み客を逃しているかもしれません。

この研修では、新規顧客開拓の基本的な考え方やその具体的な手法について、演習を交えて学んでいただくとともに、自社の新規顧客開拓プランの作成に取り組んでいただく中で、自己流の営業活動の弱点を発見・改善し、総合的な営業スキルの向上につなげていただきます。

募集案内

研修期間

2.8木・9金
3.7水・8木 **計4日間**

対象者…営業・販売の管理者、リーダー、その候補者

会場…中小企業大学校人吉校

募集人員…30名

受講料…35,000円（税込）

ここがポイント！

- ☑ 成功率を上げる新規営業の仕方がわかります。
- ☑ 実際の商談の流れに沿った講義内容で、実践力を身に付けることができます。

月日	時間	科目	内容
平成30年 2/8 (木)	9:15~9:30	開講式	
	9:30 12:00	新規顧客開拓の 考え方と進め方 【講義・演習】	新規顧客開拓の基本的な考え方とその具体的な手法について、事例紹介や演習を交えて学びます。 ・新規顧客開拓の意義と全体像 ・ターゲットの絞り込み方 ・商談の4ステップ ・上手なアプローチの仕方(良好な人間関係づくり) ・顧客訪問前の準備 ・商品・サービスの魅力を伝える説明の仕方 ・商談のまとめ方 ・自社の営業手法の分析(演習)
	13:00 16:30		
	受講者交流会		
	2/9 (金)		
13:00 16:30			

インターバル期間中に、前半講義内で取り組んだ自社課題の分析をもとに、自社(自己)の新規顧客開拓の改善策検討(または実践)に取り組みます。

3/7 (水)	9:30 12:30	営業活動改善の 進め方 【講義・演習】	営業活動改善の進め方について、演習を交えて学びます。 ・自己の営業スキル分析 ・商談プロセスの見える化と問題発見 ・商談に必要なツール
	13:30 16:30	自社の新規顧客 開拓プラン作成 【演習】	インターバル期間中の検討(または実践)を踏まえたうえで、講師からのアドバイスにより実際の営業現場での悩みを解消していきながら、自社(自己)の新規顧客開拓プランを作成します。 ・自社(自己)の新規顧客開拓プラン作成 ・組織的な実践方法の検討 ・自己の行動計画の磨き上げ
3/8 (木)	9:30 12:30		
	13:30 16:30		
	16:30~16:40	終講式	

※実施にあたり内容等が変更になることがあります。

講師紹介



株式会社ウイールブレイン 代表取締役
仙波 英幸(せんば ひでゆき)

大学卒業後、化学メーカーに営業職として入社。その後、経営コンサルタント会社に転じ、5年連続受注額全国1位の実績を上げる。1997年独立。

専門は、営業戦略支援、経営基盤システム構築、企業内能力開発をメインに商工会、商工会議所等中小企業にかかわる分野も含めて活躍中。

お勧めします!.....

- 取引先を増やしたいと考えている方
- 自身の営業スキルを高めたいと考えている方

関連研修のご案内

No.22 勝ち抜くための営業戦略と販売計画(インターバル研修)
平成30年1月16日(火)・17日(水)【2日間】
平成30年2月14日(水)・15日(木)【2日間】

◆お問い合わせ先

中小企業大学校 人吉校

〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1
TEL : 0966-23-6800 (平日9:00~17:45)
FAX : 0966-22-1456

ホーム
ページ

人吉校

検索

平成29年度 受講申込書

所在地 (住所)	〒 -	代表者 役職名	
フリガナ 企業名 (または屋号)		フリガナ 代表者名	
代表番号	TEL () -	FAX () -	

【事務連絡先】

担当部課		役職		フリガナ 担当者名	
連絡先TEL	() -	連絡先FAX	() -	※上記と同じ場合は省略可	
連絡先住所	〒 -	E-mail:			
		メルマガ配信の希望 (有 ・ 無)			

事業概要 ※該当する記号・番号に○印をつけてください。

資本金	万円	従業員数	名	創業	西暦	年	月
業種	D 建設業 E 製造業 G 情報通信業 H 運輸業 I-1 卸売業 I-2 小売業 J 金融・保険業 K 不動産業 M-1 宿泊業 M-2 飲食サービス業 R サービス業 T その他 ()			主な取扱品			
製造業 中分類	9 食料品 10 飲料・たばこ・飼料 11 繊維 12 木材・木製品 13 家具・建具 14 パルプ・紙 15 印刷 16 化学 17 石油製品 18 プラスチック製品 19 ゴム製品 20 革製品 21 窯業・土石製品 22 鉄鋼 23 非鉄金属 24 金属製品 25 はん用機械器具 26 生産用機械器具 27 業務用機械器具 28 電子部品・デバイス 29 電気機械器具 30 情報通信機械器具 31 輸送用機械器具 32 その他						

入寮(校内宿泊)について ●大学校宿泊施設・漢住寮(けいかりょう)へは、研修期間の前日から最終日の翌朝までお泊りいただけます(有料)。※満室の際はご容赦ください。

コース 番号	コース名 (短縮して記入してもかまいません)	フリガナ 氏名	役職 (役職を記入の上、該当部に○)	性別	年齢	入寮申込 (校内宿泊)	入寮期間 (校内宿泊)
26	新規顧客開拓	ヒトヨシ タロウ 人吉 太郎	営業課長 代表者・役員(管理者) 管理者候補等	男・女	50 歳	入寮する 入寮しない	2/8~2/9 (1泊2日)
緊急連絡先等TEL【自宅・携帯電話等】 090 - 0000 - ××××							
			代表者・役員・管理者・管理者候補等	男・女	歳	入寮する 入寮しない	/ ~ / (泊日)
緊急連絡先等TEL【自宅・携帯電話等】 - -							
			代表者・役員・管理者・管理者候補等	男・女	歳	入寮する 入寮しない	/ ~ / (泊日)
緊急連絡先等TEL【自宅・携帯電話等】 - -							

その他の留意事項 ※宿泊室は、身体の不自由な方(車椅子ご利用の方)のための部屋がございます。ご希望の方はその旨ご記入ください。

貴社では、この研修をどこでお知りになりましたか。該当する番号に○印をつけてください。

- | | | | |
|------------|----------|-------------|---------------|
| 1 ダイレクトメール | 4 大学校機関紙 | 7 金融機関からの紹介 | 10 県・市等の機関紙 |
| 2 研修ガイド | 5 受講者の紹介 | 8 新聞・雑誌等 | 11 その他(具体的に) |
| 3 ホームページ | 6 商工団体等 | 9 テレビ・ラジオ | |

【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、当機構内で実施する事業で使用いたします。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。

お申込方法 上記の申込書にご記入の上、FAXでご送信ください。申込書が足りない場合は、コピーしてお使いください。

人吉校のホームページからもオンラインでお申込みできます。



人吉校

検索



国の人材育成機関
企業を動かす人材づくりをサポート!!

中小企業大学校人吉校は、独立行政法人中小企業基盤整備機構(中小機構)が運営する、中小企業の経営者・管理者のための人材育成機関です。年間40コース以上の研修を開催し、毎年約1,000名の経営者、管理者の方々にご利用いただいております。

