

新規顧客開拓が個人的スキルから組織的スキルへ進化し、組織としての営業力を高めます。

# 20-56 新規顧客開拓の進め方

～備えておくべき顧客アプローチがわかる～

## 開催日等

2021年1/19(火)～21(木)

【全3日間、18時間】

▶定員：15名

▶受講料：29,000円（税込）

▶対象者：営業部門の管理者、リーダー等

## 米子商工会議所

### 中小企業大学校研修費助成金

対象研修のため、米子商工会議所会員

は、**実質無料**で受講できます！

※詳細は、裏面をご覧ください。

## 会場

### 国際ファミリープラザ3F 会議室B

鳥取県米子市加茂町2丁目180番地  
TEL：0859-37-5112

## 研修のねらい

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習得します。

## 講師紹介（敬称略）

川上 正人 株式会社流通プランニング研究所 代表取締役



青山監査法人勤務を経て、平成5年に中小企業診断士事務所を開業。現在、中小企業基盤整備機構中国本部にて経営支援アドバイザーを務め、また中小企業大学校の講師として「販路開拓」「経営革新」をテーマとした講演、研修及び各支援機関にて成長戦略策定等のコンサルティングに従事している。新規顧客獲得や既存顧客の維持・強化など営業力支援に特化した専門家で、成功した企業を支援した実体験に基づいて「販路開拓の原理原則」「顧客管理の原理原則」を考案し、早期かつ高確率で結果を出すために最低限必要な取り組みを、わかりやすく紹介することで定評がある。

## カリキュラム

※ 各自ノートパソコンを使用しますので、ご持参ください。  
持参が困難な方は事務局でご用意しますので、事前にお申し出ください。

日時	科目	内容
1/19 (火)	9:20～9:30 開講式 オリエンテーション	
	9:30～12:30 新規顧客開拓の本質	新規顧客開拓の必要性を理解した上で、その本質を学びます。 ・営業活動を取り巻く環境の変化 ・新規顧客と既存顧客に対する営業方法の根本的な違い ・営業活動の標準化に関する意義と効果 ・対象者と商品の適正評価 ・営業活動のストーリー構築
1/20 (水)	13:30～16:30 新規顧客開拓の効果的なプロセス	新規顧客開拓に備えるための4つのシートを中心に、考え、備え、まとめる作業を通じて効果的なプロセスを習得します。 ・対象顧客及び商品の適性について ・新規顧客開拓のアプローチ手法の想定と確立 ・効果的な商談ツールの作成 ・効果的なセールストークの設定
	9:20～14:20 (途中1H昼休憩)	
1/21 (木)	14:20～16:20 【演習】 自社の新規顧客開拓計画	・これまでの学習内容を踏まえ、自社の新規顧客開拓のアクションプランを作成します。 ・計画作成後、グループディスカッションや講師によるフォローアップを通して実効性を高めます。
	9:20～16:20 (途中1H昼休憩)	
	16:20～16:30 終講式	修了証書の交付

※カリキュラムは変更する場合がありますので、予めご了承ください。

## ●米子商工会議所「中小企業大学校研修費助成金制度」

米子商工会議所会員である中小企業の経営者等が、中小企業大学校が実施する研修を受講する場合、米子商工会議所が予算の範囲内で助成金を交付する制度です。ご利用の場合は事前申請が必要となりますので、米子商工会議所産業振興課（TEL：0859-22-5131）までご連絡ください。

- **限度額** 受講料の範囲で交付し、1人あたり3万円 ※当事業の予算がなくなり次第終了となりますので予めご了承ください。
- **対象者** 1事業所につき年間3名以内（経営者、経営幹部、管理者、新任管理者等）  
中小企業大学校が発行する修了証書（一定時間の受講が認められたことにより交付）の交付を受ける必要があります。

## ●「サテライト・ゼミ」お申込み方法

下記の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAX・郵送で送信するか、ホームページ(<http://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>)のいずれかの方法でお申し込みください。 ※先着順での受付になります。

〈申込先〉

中小企業大学校 広島校  
〒733-0834 広島県広島市西区草津新町1-21-5  
FAX：082-278-7201



## ●受講決定と受講料の納入

開講日の約1カ月前から当校より貴社の代表者様あてに「受講受入決定通知書」「受講料振込紙」などを送付いたします。受講料は記載された指定期日までにお振込みください。 ※振込手数料はご負担ください。また、納入後の受講料は、キャンセルされる場合で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。

## ●会場（国際ファミリープラザ）までの交通アクセス

- 【電車でお越しの方】 JR米子駅より徒歩7分
- 【お車でお越しの方】 無料駐車場有り  
※台数に限り(50台)がございますので、ご注意ください。

## ●受講申込書（No.20-56 サテライト・ゼミ 新規顧客開拓の進め方）

※2020年12月18日（金）までに、切り取らずにこのままお申し込みください。

中小企業大学校 広島校 宛

申込日 年 月 日

ふりがな 企業名		代表者名 (役職)					
所在地	〒 —	TEL	( ) —				
		FAX	( ) —				
業種	D 建設業	E 製造業	F 電気・ガス・熱供給・水道業	資本金	千円	従業員数	人
	G 情報通信業	H 運輸業	I 卸売業	創業	(西暦)	年	月
	I 小売業	J 金融業・保険業	K 不動産業・物品賃貸業	貴社の 事務連絡 担当者	Eメール		
	M 宿泊業・飲食サービス業	R サービス業	その他 ( )		今後、当校のメールマガジンをお送りしてよろしいですか？ <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ		
取扱品目				所属・役職			
				ふりがな			
				氏名			

この研修をどのようにして知りましたか？ ①研修ガイド ②チラシ ③ホームページ ④Web広告・SNS ⑤メールマガジン ⑥他社からの紹介・口コミ ⑦自治体・商工団体 ⑧金融機関 ⑨新聞・雑誌・ラジオ・街頭広告 ⑩中小機構職員の訪問・電話 ⑪セミナー・イベント ⑫その他 ( )

受講者 (1)	ふりがな 氏名		年齢	歳	性別	男・女
	所属部署		役職 (該当区分に○)	(代表者・役員・管理者・管理者候補等)		
受講者 (2)	ふりがな 氏名		年齢	歳	性別	男・女
	所属部署		役職 (該当区分に○)	(代表者・役員・管理者・管理者候補等)		

### 留意事項

- ①咳や発熱などの症状がある方は、参加をお控えください。
- ②会場への出入りの際は手指の消毒の徹底をお願い致します。(会場入り口には消毒液を設置)
- ③マスク着用での受講をお願い致します。
- ④講師および当所スタッフはマスクを着用し、業務に従事致します。
- ⑤机1台に1名の着座とし、参加者同士の間隔を十分に取ります。
- ⑥適宜会場内の換気を行います。

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志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。

〈個人情報の保護について〉この「受講申込書」にご記入いただいた個人情報は、主催者間で共有させていただき、今後の研修のご案内（パンフレット等の発送）及び研修の改良や新しいサービスの開発（研修ニーズ調査・評価アンケート等）の目的で利用させていただく場合があります。また、研修実施にあたり、講師に個人情報を通知する場合がありますが、より効果的な研修にすることを目的に行うものです。「個人情報」につきまして、ご質問がございましたら、中小企業大学校までお寄せくださいますようお願いいたします。