

コースNo.  
**24**

## 営業力を高める! 新規顧客へのアプローチ お客様に選ばれるためのアクションプランと営業テクニック

対象者 管理者、新任管理者、その候補者

- ・営業部門のマネージャー・リーダーの方
- ・営業活動の生産性向上を図りたい方
- ・個人のスキルを組織のスキルへ定着させたい方

研修期間 2021年9月1日(水)~9月3日(金) 3日間 研修時間 21時間 募集人員 20名 受講料 32,000円(税込)

### ●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が高まっています。

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検討します。

### ●研修の特徴

- ①効率的な顧客アプローチで新規顧客開拓の生産性が向上します。
- ②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が高まります。
- ③自社の顧客動向を客観的に分析することで、新規顧客開拓の仮説を立てるとともに、自社に合った新規顧客開拓の行動計画を策定します。

### ●カリキュラム概要

※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。

月/日	時間	科目	内容	講師(敬称略)
9/1 (水)	10:20~ 10:30	開講式 オリエンテーション		株式会社 マインズコンサルティング 代表取締役 稲田 裕司
	10:30~ 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、新規顧客開拓の基本的な考え方を学びます。 ◆外部環境の変化が経営に及ぼす影響 ◆新規顧客開拓の意義 ◆新規顧客開拓の仮説・検証・改善のサイクル	
	13:30~ 18:30	新規顧客開拓の効果的なプロセス	新規顧客開拓の具体的な実行ステップについて、事例と演習を交えて学びます。 ◆新規顧客開拓の事例研究 ◆外部環境分析の進め方(顧客動向の把握等) ◆内部環境分析の進め方(自社商品・サービスの棚卸等) ◆顧客ニーズと自社シーズのマッチングポイントを探る ◆魅力的な市場を探る ◆新たな顧客ターゲットと戦略の検討	
	18:45~ 20:15	交流会	受講者同士の懇親を深めます。	
9/2 (木)	9:00~ 12:30	新規顧客開拓の効果的なプロセス	(前日の続き)	
	13:30~ 18:00	自社の新規顧客開拓計画(演習)	これまでに学んだ内容を踏まえて、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、受講者同士での相互アドバイスと講師によるフォローアップを行い、実効性を高めます。 ◆自社の新規顧客開拓計画の作成と相互アドバイス ◆新たな顧客開拓に向けた課題整理 ◆具体的な解決策の検討(アクションプラン作成)	
9/3 (金)	9:00~ 12:00	自社の新規顧客開拓計画(演習)		
	13:00~ 16:00			
	16:00~ 16:20	終講式		

### 講師紹介



**稲田 裕司** (いなだ ゆうじ) 株式会社マインズコンサルティング 代表取締役

大手企業に勤めた後、2005年に独立・会社設立。以後、1000社以上の企業と苦楽を共にしてきた。中小ベンチャー企業から大手企業まで、マーケティングを軸に、経営革新、営業活性化、事業計画策定、新事業進出と提携戦略、M&A、資本政策・資金調達等の指導により日本の企業を元気にしたい! その想いを胸に指導を続けている。抽象的な指導ではない、現場を重視した指導に定評がある。独立行政法人中小企業基盤整備機構アドバイザー、荒川区あらかわ経営塾講師。