

コロナ禍における事業の考え方と 新たな販路開拓の方法

平塚開催

～コロナ禍でも売上げUP！～

※中小企業大学校では、新型コロナウイルス感染症の予防対策を進めております。
本研修は当対策を実施した上で開催いたします。詳しくはこちらをご覧ください⇒



研修のねらい

新型コロナウイルス感染症の影響で商品・サービスの売上が低迷するなど、中小企業にとっての本当の正念場はこれからです。また、今後の仕事の仕方は大きく変化すると考えられます。このような中、中小企業は生き残っていく為に、どうすれば良いのでしょうか？

本研修では、自社の「生き残りをかけた新規顧客開拓」を本気で考え、見つけるプロセスを学びます。

研修のポイント

- 自社の新規顧客開拓の可能性に気づき、チャレンジ意欲を高めることができます。
- 顧客が納得する新規顧客開拓の効果的なプロセスが学べます。
- 新商品・サービス開発をする際の販路開拓手法を学べます。
- 演習を通して自社に合った新規顧客開拓行動計画書の作成ができます。
- 販路開拓での金融機関の活用方法

研修期間

2021年
10/5(火)、10/12(火)
10/28(木)

対象者

- ・中小企業の経営者、経営幹部
 - ・管理者等
 - ・営業責任者
- ※営業に関わる方であれば、どなたでも参加できます。

定員 15名

受講料 29,000円(税込)

※所在地が平塚市の事業者は、平塚市受講料補助制度がご利用でき、受講料が19,000円になります。(受講終了後、還付します)

会場

平塚信用金庫本店 7階 会議室
神奈川県平塚市紅谷町 11 - 19

月日	時間	科目	内容
10/5 (火)	9:15~9:30	オリエンテーション	
	9:30~16:30 (昼休 12時~13時)	新規顧客開拓の基本 新規顧客開拓の効果的なプロセス(1)	・中小企業を取り巻く環境変化と新規顧客開拓の重要性 ・顧客の納得・共感につなげる客観的かつ多角的な視点 ・事例から見えてくる、新規顧客開拓の進め方 ・自社商品・サービス及び顧客動向棚卸し ・新規顧客開拓のアプローチ手法の理解
インターバル期間：(課題) 自部門の問題を論理的に思考してみる事を課題と致します。			
10/12 (火)	9:30~16:30 (昼休 12時~13時)	新規顧客開拓の効果的なプロセス(2) 自社の新規顧客開拓計画の作成(演習)	・セグメンテーションとターゲティング ・新たな戦略の方向性検討 ・ニーズとシーズのマッチングポイントと顧客の課題解決 ・ファイブフォースによる市場の魅力検討 ・新商品・サービス開発をする際の販路開拓手法 ・リモートを活用した新規顧客開拓手法 ・見込み客の探し方 ・ターゲットの購買プロセス ・販売チャネルの検討 ・ロコミ戦略、困り込み戦略 ・アクションプランの作成方法
	インターバル期間：(課題) 自部門の問題を論理的に思考してみる事を課題と致します。		
10/28 (木)	9:30~16:30 (昼休 12時~13時)	行動計画のブラッシュアップ(演習)	・営業ツールの作成 ・人手不足を克服する営業の進め方 ・新たな顧客開拓に向けた課題の整理 ・具体的な解決策の検討(アクションプランの見直し)
	16:30~16:40	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。
・自社概要および商品概要のわかる資料(パンフレット、商品カタログ、自社ホームページのコピー、社内組織図・体制図など)を持参して頂きます。
・ノートパソコンでの作業がありますので、ご持参ください。ノートパソコンをお持ちでない方も研修に参加できます。

講師紹介(敬称略)



株式会社マイズコンサルティング 代表取締役
稲田 裕司(いなだ ゆうじ)

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・資金調達等の支援により"日本の企業を元気にしたい!"その想いを胸に活動を続けている。抽象的ではない、現場を重視した指導には定評がある。
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。

↓ 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。下記の「受講申込書」に必要な事項をご記入の上、FAX または郵送にてお申しください。

※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、お早めにお申し込みください。応募状況は、HPでもご確認いただけます。

↓ お申込み・お問い合わせ先

中小企業大学校東京校 企業研修課

〒207-8515 東京都東大和市桜が丘 2-137-5



※上記QRコードからお申し込みできます。

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

TEL 042-565-1207 FAX 042-590-2685 E-mail to-kenshu@smrj.go.jp

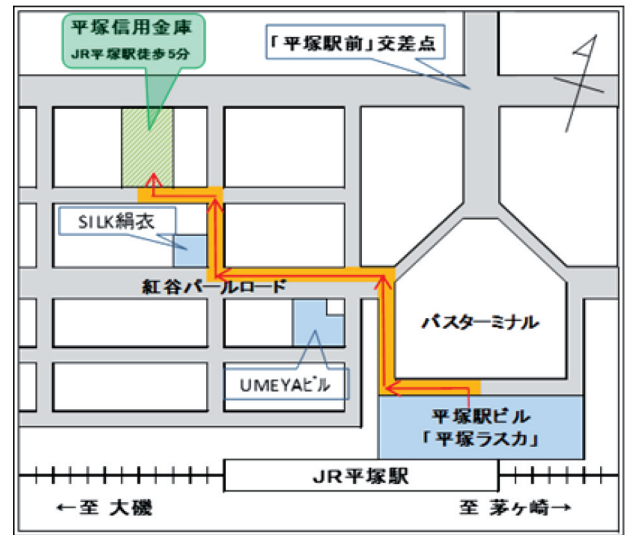
↓ 受講決定と受講料の納入

受入決定後、開講日の1.5ヶ月前頃から貴社の連絡担当者様あてに「受講決定通知兼振込依頼書」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)

↓ 平塚信用金庫本店 交通アクセス



〒254-0043 神奈川県平塚市紅谷町 11-19
平塚信用金庫本店 7階 会議室

受講申込書 No.89 コロナ禍における事業の考え方と新たな販路開拓の方法

切り取らずにこのまま FAX してください。受領後、「受付状況」欄に記載して折り返し FAX いたしますので必ずご確認ください。

中小企業大学校 東京校長 あて

年 月 日

フリガナ			資本金	万円	従業員数	人
会社名			業種	E. 製造業 I-1.卸売業 I-2.小売業 R.サービス業 D.建設業 G.情報通信業 H.運輸業 M.旅館業 Z.その他 具体的に()		
代表者 氏名	役職		業種分類 (製造業のみ○印をおつけください)	9.食品 10.飲料 11.繊維 12.木材 13.家具 14.紙 15.印刷 16.化学 17.石油 18.プラスチック 19.ゴム 20.皮革製品 21.窯業 22.鉄鋼 23.非鉄金属 24.金属製品 25.はん用機械 27.業務用機械 28.電子部品 29.電気機械 30.情報通信機械 31.輸送用機械 32.その他製造業		
所在地	〒		主要取扱品目			
TEL		FAX	人材育成計画作成への関心		ある・ない	
連絡担当者	フリガナ 氏名	部署	研修情報の入手先 1.ダイレクトメール 2.研修ガイド 3.ホームページ 4.受講者の紹介 5.商工団体等 6.金融機関 7.新聞・雑誌 8.テレビ・ラジオ 9.県市等の機関誌 10.展示会等 11.その他 ()			
	担当者E-mail	役職				
			東京校メルマガ発行時の送信可否		可・不可	

受講者情報①	フリガナ	年齢	性別	部署	役職 (役職を記載の上、該当区分に○) (代表者 役員 管理者 管理者候補等)
	氏名	歳	男・女		
	E-mail				

受講者情報②	フリガナ	年齢	性別	部署	役職 (役職を記載の上、該当区分に○) (代表者 役員 管理者 管理者候補等)
	氏名	歳	男・女		
	E-mail				

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、主催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。

FAX番号:042-590-2685

～ありがとうございました～