

コロナ禍で生き残りをかけて今実行すべき 新規顧客開拓の進め方

金沢

キャンパス

営業・マーケティング

[中小企業大学校 金沢キャンパス開催]

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が期待通りに進まなくなり、新規顧客開拓は益々重要度を増しています。しかし、コロナ禍の影響により、新規顧客開拓はこれまで以上に難しい状況となりました。

本研修では、withコロナからアフターコロナに移り変わる環境下で、中小企業が生き残っていく為の新規顧客開拓の方法、営業戦略の見直し等について、自社をテーマにして考えて頂きます。また、新たな顧客へのアプローチや、商品の新しい用途を見出すことで、新規取引に繋げるプロセス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学んでいただきます。

研修のポイント

- ☑ 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。
- ☑ 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。
- ☑ 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。

研修期間

2020年
9 / 14 月 ~ 16 水

対象者

管理者、新任管理者

- ・ 営業部門の管理者・チームリーダーの方
- ・ 新市場・新規顧客の開拓を目指す企業の方
- ・ 営業力の底上げをしたい企業の方

定員 20名

受講料 32,000円(税込)

会場

中小企業基盤整備機構 北陸本部
【中小企業大学校 金沢キャンパス】
(金沢市広岡3-1-1 金沢パークビル)

月日	時間	科目	内容
9 / 14 月	9:20-9:30	オリエンテーション	
	9:30-12:30	環境の変化と新規顧客開拓手法の変化	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。 ・ 時代の変化とコロナの影響による外部環境の変化 ・ 新規顧客開拓の重要性 ・ 新規顧客開拓が上手く進まない理由 ・ 新規顧客開拓の仮説・検証・改善のサイクル
	13:30-17:30	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
9 / 15 火	9:30-14:30 (昼休12:30~13:30)	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 ・ 計画実行に向けた課題整理 ・ 組織的アプローチにつなげるポイント
	14:30-17:30		
9 / 16 水	9:30-17:30 (昼休12:30~13:30)		
	17:30-17:40	修了証書交付	

※事前課題に、ご記入、ご提出いただきます。
※参加に関して、ノートパソコン、USBメモリ、会社概要、商品紹介資料(パンフレット等)など、用意できる範囲でご持参いただけます。
※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。

講師紹介(敬称略)



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 (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。