

# 実践的新規顧客開拓の 進め方

茨城開催

～こうすれば勝てる！貴社の顧客開拓～

※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⇒



営業・マーケティング

## 研修のねらい

新型コロナウイルス感染症の影響で商品・サービスの売上の低迷が続く、さらに32年ぶりの円安に見舞われる等、中小企業にとって厳しい状況が続いています。しかし、昨今はコロナの影響も徐々に回復傾向であり、外国人のインバウンドが増加する等、景気回復の兆しも見え始めてきました。今こそ、生き残りをかけて、新たな販路の獲得に本格的に取り組む時期ではないでしょうか。今後、仕事の進め方は大きく変化していきます。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、発見する為のプロセスを学びます。そしてその中で、リーダーにとって重要なチームワークの醸成と推進力を身に付けて頂く事を狙いとしています。

## 研修期間

2023年

2/9(木)、2/10(金)

2/20(日)

## 対象者

- ・中小企業の経営幹部
- ・管理者等
- ・営業責任者
- ・経営企画室担当者

定員 15名

受講料 29,000円(税込)

## 会場

茨城県信用組合 研修センター  
茨城県東茨城郡茨城町大字小幡  
703-1



いつも親切

茨城県信用組合

## 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が作成できます。
- ✓ 販路開拓での金融機関の活用方法が学べます。

月日	時間	科目	内容
2/9 水	9:15~9:30	オリエンテーション	
	9:30~12:00	新規顧客開拓の基本	外部環境の変化が自社に及ぼす影響や新規顧客開拓に取り組む必要性を理解するとともに、「仮説を立て、検証し、改善に取り組む」新規顧客開拓の基本的な考え方について学びます。 ・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
	13:00~16:30	演習問題(事例研究) 自社の新規顧客開拓戦略の検討	現状分析の結果を踏まえた、自社の今後の新たな戦略の検討を行います。 ・SWOT分析、クロスSWOT ・戦略オプションの抽出、PPM分析、アンソフマトリックス ・セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニングマップ ・長期的な視点からの評価 ・自社の新たな新規顧客開拓戦略の検討
2/10 金	9:30~12:00	新規顧客開拓戦略の明確化 4Pの考え方 課題設定 解決策・戦術の検討	自社の新規顧客開拓戦略を明確化し、実行するための課題と対策について検討します。その際必要となる4Pの知識、IT知識、プロモーションの手法等について学びます。 ・ファイブフォース、商品ライフサイクル、4Pの使い方 ・課題設定の方法 ・対策(実行策)の検討方法 ・アクションプランの作成方法
	13:00~16:30	演習問題(事例研究) 自社の戦略実行に向けた具体的な課題設定と対策の立案	自社の新規顧客開拓戦略を実行するための課題と対策について検討します。さらに課題をクリアするための対策(実行策)を検討し、アクションプランに反映して行きます。 ・顧客の絞り込み、ニーズの収集、具体的な販路(チャネル)検討、競合分析 ・ターゲットのリスト化 ・アプローチ手法 ・ITを活用した見込客の獲得 ・自社の新たな新規顧客開拓戦略を実行する際の課題の明確化、対策の検討
2/20 日	インターバル期間：新規顧客開拓の行動計画を社内で検討するとともに実践して頂きます。		
	9:30~12:00	行動計画のブラッシュアップ(演習)	インターバル期間中に実施した検討と実践の活動報告を通じて、グループ討論を実施するとともに、講師の講評を交えながら、さらに実効性の高い行動計画に磨き上げます。金融機関とのお付き合いを、販路開拓に生かすにはどうすれば良いかを学びます。 ・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)
	13:00~16:30	計画発表	自社の新規顧客開拓戦略を発表し、他の参加者の方々よりアドバイスを頂きます。また、講師より講評をさせていただきます。
	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。  
・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でも研修に参加できます。

## 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。

Be a Great Small.  
中小機構

独立行政法人 中小企業基盤整備機構  
中小企業大学校 東京校

お申し込み方法、お問い合わせ先等は裏面をご覧ください。  
Webからもご覧いただけます。

中小企業大学校 東京校

検索

## 申込方法

中小企業の方であればどなたでも受講できます。下記のQRコードを読み取り、**HPからのお申込みが大変便利**です。また、「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAX または郵送でもお申込みいただけます。

※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。**工業・経営コンサルタント等のかたはお断りさせていただきます場合がございます。**  
※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、お早めにお申込みください。

## 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」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)

## 交通アクセス



＜カーナビ等に行先を入力される際は、下記の住所、電話番号をご使用ください＞

### 茨城県信用組合 研修センター

〒311-3157 茨城県東茨城郡茨城町大字小幡703-1  
TEL:029-240-7707

※上記の電話番号へ研修に関わるご連絡を頂いても対応いたしかねますので、研修に関わるご連絡、お問い合わせ等については、左記の中小企業大学校 東京校 企業研修課までご連絡ください。

## 受講申込書 No.85 実践的新規顧客開拓の進め方

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			
	担当者E-mail	役職	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 ( )			
			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
	氏名	歳	男・女	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)
E-mail				

受付状況①	受講いただけます
	キャンセル待ち 番です

受講者情報②	フリガナ	年齢	性別	部署
	氏名	歳	男・女	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)
E-mail				

受付状況②	受講いただけます
	キャンセル待ち 番です

**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～