

新規顧客開拓の進め方

～効果的アプローチ手法を学び、新規売上を確保～

◆研修のねらい

企業が業績を継続的に伸ばしていくためには、既存顧客の維持とともに、新規顧客の開拓による新規の売上確保が重要です。本研修では、営業マンにとってハードルの高い新規顧客開拓を進めるための具体的手法について、演習を交えながら実践的に学びます。

◆対象者 経営幹部、営業部門の管理者・リーダーなど

【カリキュラム概要】

1. 営業マンの役割と新規顧客開拓の意義
 2. 新規顧客開拓の具体的アプローチ手法(座学)
 - ・見込客の探し方
 - ・アクションプラン策定
 - ・継続訪問の仕方
 - ・クロージングスキル
 3. 自社新規顧客開拓プランの作成(演習)
 - ・戦略策定、アクションプラン作成
 - ・最適プロモーションの検討、シナリオ作成
- ※研修当日に自社の会社案内をお持ちください。

【講師プロフィール】

(株)マインズコンサルティング

代表取締役 稲田 裕司 氏

大手企業に勤めた後、2005年に独立し、会社設立。以降、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企業までマーケティングを軸に経営革新、営業活性化、新事業推進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。中小企業大学校など講師実績、ハンズオンコンサルティング実績多数。

＜受講者の声＞

- 今後の新たなビジネス展開に活かせると思いました。(30代・男性)
- 環境分析(SWOT)により、今後、どの商品を誰にアピールしていくかが明確にできた。(30代・男性)
- 改めて自社の「強み」「弱み」を理解できた。(20代・男性)

【日時】平成30年6月5日(火)～6日(水) 9:30～16:30(休憩 12:30～13:30)

【会場】とちぎ産業交流センター2階 第2・第3会議室 (宇都宮市ゆいの杜1-5-40)

【定員】20名(先着順) 【受講料】会員12,500円 一般15,600円※センター会員割引対象研修

【申込方法】下記に必要事項をご記入の上、FAXまたはE-mailにてお申込みください。

【その他】研修開催日の約1カ月前にFAXにて「受講料振込のご案内」をお送りいたします。

企業名			資本金	万円	
所在地	〒		業種		
			従業員数	名	
TEL			センター会員	会員・非会員 (いずれかに○をお付け下さい)	
FAX			申込担当者		
受講者①	フリガナ 氏名		所属	役職	年齢 歳
受講者②	フリガナ 氏名		所属	役職	年齢 歳

【お問合せ先】

公益財団法人栃木県産業振興センター 総務企画部情報研修グループ
TEL:028-670-2606 FAX:028-670-2616 E-mail:kenshu@tochigi-iin.or.jp