

新規顧客開拓成功のポイントを学ぶ!

BtoB における 新規取引先の開拓

[香川県高松市開催]

研修のねらい

人口減少や新たな競合の登場などで環境が大きく変化するなか、既存顧客との取引維持だけでは事業の発展が望めず、新規顧客開拓の必要性はますます高まっています。

この研修では、中小企業の営業活動における様々な課題を取り上げ、新規顧客開拓の考え方と流れ（種類とポイント）を学びます。さらに演習を通じて自社の営業面の課題を把握したうえで、最適な新規開拓の進め方を今後の目標・アクションプランとしてアウトプットします。

研修のポイント

- ☑ 新規顧客開拓の大切さと具体的な実践方法が学べます。
- ☑ 演習により、自社の営業面の課題を把握できます。
- ☑ 成果が上がる営業のポイントが理解できます。

研修期間

2024年
3/7(木)

対象者

営業部門の責任者・リーダー

- ・新しい取引先を開拓したい方
- ・今の営業のやり方で良いか、疑問に感じている方
- ・新規顧客開拓やフォローアップ営業のポイントを押さえたい方

定員 20名

受講料 16,000円(税込)

会場

香川県民ホールレクザムホール
多目的大会議室「玉藻」

香川県高松市玉藻町9-10

JR高松駅から徒歩で約8分

ことでん高松築港駅から徒歩で約3分

高松自動車道高松中央ICから車で約15分

月日	時間	科目	内容
3/7 (木)	9:20-9:30	開講式・オリエンテーション	
	9:30-11:30	新規顧客開拓はなぜ上手くいかないのか	なぜ新規顧客開拓が必要なのか・なぜ上手くいかないのかを、自社の現状に照らし合わせて考え、課題を明らかにします。 ・新規顧客開拓で得られるもの ・営業組織面の課題 ・営業スタイルの課題 【演習】自社の課題チェック
	12:30-16:05	成果を上げる新規顧客開拓の流れとポイント	多数ある新規顧客開拓の手法と成功のポイントを解説し、実際に取りかかる前の準備作業を進めます。 ・新規顧客開拓の手法（テレアポ、Webマーケ、展示会、交流会ほか） ・成功率を上げる仕組みづくり 【演習】SWOT分析・販促手法検討シート
	16:05-17:05	新規顧客開拓を成功に導くフォローアップの流れとポイント	新規顧客開拓を成功に導くために不可欠なフォローアップの流れとポイントを学びます。 ・フォローアップ営業が必須な理由 ・フォローアップ営業の流れとポイント 【演習】鉄板の自己開示
	17:05-18:00	アクションプランの作成	自社の営業活動を成果を上げるものにするための課題・改善策を考えます。 【演習】アクションプランの作成
	18:00-18:10	終講式・修了証書の授与	

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

講師紹介(敬称略)



合同会社セールス・トータルサポーターズ 代表社員

川崎 悟(かわさき さとる)

神奈川県横浜市出身。東京電機大学大学院 機械システム工学科修了。上場企業のエンジニアから中小企業（水処理機器の商社）の営業マンに転身。「顧客ゼロ・ノウハウゼロ」から新規顧客開拓により売上高3億2,000万円（営業所全体の売上高の約70%）を獲得しトップ営業マンになった実績を持つ。

現在は、経営コンサルタントとして中小企業を中心とした営業戦略支援、技術営業支援などを行っている。

お申し込み方法

自治体、団体等の助成制度を利用できる場合があります。お問合せください。

お申し込みから開講までの流れ

1 お申し込み

Webページからオンラインにてお申し込みください。
受領後は事務連絡ご担当者あて確認メールをお送りします。

※自治体等による受講料の半額助成制度など、さらにお得に受講いただける仕組みがあります。お申込前にご確認ください。
※開講日の2週間前を過ぎたお申込についてはお問い合わせください。

四国キャンパス 研修一覧

検索

オンライン
申込



2 受講決定

開講日の約1カ月前に、再度メールにて「受講受入の決定について(受講決定通知書兼受講料振込依頼書)」等の関係書類をお送りします。

3 受講料のお振込み

期日までに所定の金額をお振込みいただきます。

※振込手数料は貴社にてご負担願います。

※受講料納入後にキャンセルされる場合、時期に応じて納入額の全額または一部を申し受けます。あらかじめご了承ください。

4 開講

当日は、筆記用具、名刺等をご持参のうえ、会場にお越しください。
会場は講座により異なりますのでご注意ください。

[注意事項]

- ※募集定員になり次第「締め切り」とさせていただきます。お早めにお申し込みください。
- ※定員を超えるお申込みがあった場合は、「キャンセル待ち」となることがあります。
- ※1社3名様を超えるお申込みの場合は、4名様以降をいったん「キャンセル待ち」とさせていただきますので、あらかじめご了承ください。

[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、中小機構内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します。

受講対象企業

資本金又は従業員数のいずれかが下記の表に掲げる範囲に該当する日本国内の中小企業の経営者・管理者・従業員、後継者の方なら年齢・学歴等は問わず、どなたでも受講できます。

※事業協同組合や企業組合などの中小企業団体は受講対象に該当しますが、財団法人、一般・公益社団法人、医療法人、農事組合法人、NPO等の法人は受講対象に該当いたしません。詳しくはお問い合わせください。

※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は受講をお断りする場合がありますので、あらかじめご了承ください。

区分	資本金	従業員数
製造業、運輸業、建設業、ソフトウェア業、情報処理サービス業、その他の業種(*1)	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

*1 その他の業種には、鉱業、電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、不動産業等が含まれます。

独立行政法人 中小企業基盤整備機構(中小機構)

中小機構は、国の中小企業政策の中核的な実施機関として、起業・創業期から成長期、成熟期に至るまで、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供しています。地域の自治体や支援機関、国内外の他の政府系機関と連携しながら中小企業の成長をサポートしています。中小企業大学校は、中小機構が全国で運営する中小企業と中小企業を支援する機関のための研修施設です。

中小企業大学校 四国キャンパス(中小機構 四国本部)

中小企業大学校は、既存の業界や市場の枠を超えて、デジタル技術などを活用しながら生産性の向上や事業拡大を牽引する中小企業の中核人材を育成する研修施設です。基盤となる経営知識に加え、経営に関する分析力、洞察力、統合力、意思決定力などの経営に必要な能力と専門知識を習得する研修を行っています。令和元年度より、従来の9つの大学校やWEBeeキャンパス(オンライン校)等に加え、四国キャンパス(中小機構四国本部)を開校しました。

お問合せ

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 四国本部 人材支援部 人材支援課
香川県高松市サンポート2-1 高松シンボルタワー タワー棟7F

TEL 087-897-3101(ダイヤルイン)



会場

香川県民ホールレクザムホール
多目的大会議室「玉藻」
香川県高松市玉藻町9-10