

とやま中小企業人材育成カレッジ2020 【富山県委託事業】

# 成果を出す新規顧客開拓

## ～新市場へのアプローチ法と営業ツール～

### 研修のねらい

今日の経済環境において一定の売上高を確保していくためには、新規顧客へも積極的にアプローチして商談成立を実現していかなければなりません。本研修では、その“新規顧客開拓”で成果をあげるために工夫された営業手法を学び、これを戦略的に組織で実現するためのステップを理解した上で、自社用の戦略的営業ツールを検討、作成していただきます。

|       |                                                                                                                                                                                                                                            |    |          |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----------|
| 開催日   | 令和2年10月6日(火)、7日(水) (2日間) 9:30～16:30                                                                                                                                                                                                        |    |          |
| 申込締切日 | 令和2年9月18日(金)                                                                                                                                                                                                                               | 定員 | 30名(先着順) |
| 受講対象者 | 営業部門の管理者・新任管理者・リーダー                                                                                                                                                                                                                        |    |          |
| 受講料   | 13,200 円(消費税込み) 納入通知書を送付。納入期限:10月5日(月)                                                                                                                                                                                                     |    |          |
| 開催場所  | 富山県中小企業研修センター (富山市赤江町1-7)                                                                                                                                                                                                                  |    |          |
| 内容    | <ul style="list-style-type: none"><li>① 顧客から選ばれるための仕組みとは ●事例を交えながら学んで頂きます。</li><li>② ステージ別顧客への対応の仕方 ●お客様をステージごとに分け、そのステージに応じた対応の仕方を学びます。</li><li>③ 新規顧客との商談成立を実現するためのツール</li><li>④ 自社の営業ツール検討と作成 ●自社のHPなどを活用し、自社にあった営業ツールの検討と作成。</li></ul> |    |          |

### 講師紹介

よしみ のりかず

吉見 範一 氏

日本営業ツール研究所 代表

#### ■プロフィール

神奈川県予防医学協会、東京都電機健康保険組合を経て書籍・教材販売会社に入社。その後、電器部品メーカーや大手通信会社での営業を経て現在は35年間の実務経験から得た営業力に頼らない販売戦略の構築など、経営者や企業の強みを引き出し「小さな会社の販売戦略」を設計する専門家として活動中。



**申込方法** Webの専用フォームから入力  
又は、裏面の『受講申込書』に必要事項を記入のうえ、FAXによりお申し込みください。

#### 問合せ先

富山県商工会連合会  
「とやま中小企業人材育成カレッジ」担当  
(略:カレッジ担当)TEL:076-441-2716

2020年度 各コース共通 《受講申込書》 ホームページからもお申込みいただけます。

送信先 FAX(076)433-8031 富山県商工会連合会 行

|                 |       |                     |       |    |        |
|-----------------|-------|---------------------|-------|----|--------|
| フリガナ            |       |                     |       |    |        |
| 企業名             |       |                     |       |    |        |
| 所在地             | 〒 -   |                     |       |    |        |
| 資本金             | 千円    | 従業員数                | 人     |    |        |
| 事業内容            |       |                     |       |    |        |
| TEL             | ( ) - | FAX                 | ( ) - |    |        |
| 派遣担当            | フリガナ  | 所属部課名               |       |    |        |
|                 | 氏名    | 役職名                 |       |    |        |
|                 | 連絡先   | E-mailアドレスまたは携帯電話番号 |       |    |        |
| コースNo.<br>(複数可) | 受講者名  | フリガナ                | 性別    | 年令 | 所属・役職名 |
|                 |       |                     | 男・女   |    |        |
|                 |       |                     | 男・女   |    |        |
|                 |       |                     | 男・女   |    |        |
|                 |       |                     | 男・女   |    |        |
|                 |       |                     | 男・女   |    |        |
|                 |       |                     | 男・女   |    |        |

※ 下記の講座一覧から申し込みされる講座の「コースNo.」番号(複数可)と受講者名等をご記入ください。

● 行が足りない場合は、この申込書をコピーしてご記入下さい。

■ 個人情報の取り扱いについて: 受講申込書でご提供いただいた個人情報は、上記講座の参加に関する事務手続きのみに使用し、当方の個人情報保護方針に基づき、安全かつ厳正に管理いたします。

新型コロナウイルス感染拡大防止のため、コースNo.①の長期コースは中止、短期コースの②と③は延期しての開催となります。

| コースNo. | 講 座 名                                      | 開催日数 | 定員  | 締切日       | 受講料<br>(税込) |
|--------|--------------------------------------------|------|-----|-----------|-------------|
| ②      | 女性リーダーのためのステップアップセミナー <small>開催日変更</small> | 2日間  | 40名 | 10/26 (月) | 13,200円     |
| ③      | 人とチームが成長する対話力を高める <small>開催日変更</small>     | 2日間  | 30名 | 11/2 (月)  | 13,200円     |
| ④      | 若手社員働き方改革セミナー ～目標管理とタイムマネジメント～             | 2日間  | 30名 | 6/22 (月)  | 13,200円     |
| ⑤      | やる気を引き出すリーダーシップ                            | 3日間  | 40名 | 9/7 (月)   | 19,800円     |
| ⑥      | 原価管理とコストダウンの進め方                            | 3日間  | 30名 | 8/24 (月)  | 19,800円     |
| ⑦      | 生産現場改善の進め方                                 | 3日間  | 30名 | 9/28 (月)  | 19,800円     |
| ⑧      | 品質管理の考え方・進め方                               | 3日間  | 30名 | 10/12 (月) | 19,800円     |
| ⑨      | 財務分析の考え方・進め方                               | 2日間  | 30名 | 8/17 (月)  | 13,200円     |
| ⑩      | 成果を出す新規顧客開拓                                | 2日間  | 30名 | 9/18 (金)  | 13,200円     |