


開催日 平成29年11月16日(木)～11月17日(金)

時間 9:30～16:15 (休憩45分)

研修期間 2日間

研修時間 12時間

受講料 12,960円(税込) / 1名様

業種		受講階層	
製造・建設・運輸	●	若手社員	
卸・小売	●	中堅社員	●
情報通信	●	管理・監督者	●
サービス	●	経営者・経営幹部	

研修のねらい

中小製造業では、新規開拓を苦手としている企業が少なくありません。新規開拓について、正しいイメージを持ち、手順とスキルを身に付ければ、必ず成果は付いてきます。

本研修では、新規開拓の全体像に加え、必要なスキルを演習形式でお伝えします。



内容・カリキュラム

1日目

- 新規開拓ができる企業こそ健全企業**
 - 企業が生き残るには新規開拓が不可欠
 - どの程度の開拓活動が必要なのか
- 新規開拓は“一日にしてならず”**
 - 成り行き任せでは成果は出ない
 - 地道な種まきが、運を引き寄せる
- うまくいく企業は何が違うのか**
 - うまくいく企業がやっていることとは
- ビジネスのタイプ別 新規開拓のあり方**
 - 新規開拓といっても、タイプは様々
 - 貴社の苦手なところはどこか？
- 新規開拓に必要な4つの基本発想**
 - お客様は絞り込まないとモノにならない
 - お客様のメリットを中心に据える
 - 自社を際立たせるストーリーを考えよ
 - 動き続けられる仕組みを持つ
- 新規開拓に必要なコアスキル (演習)**

内容・カリキュラム

2日目

- 新規開拓に役立つ知識を知っておこう**
 - 実務に役立てられる分析手法等の紹介
- 開拓営業の手順とは**
 - 有望市場を見つける
 - ターゲットを定める
 - プランをまとめる
 - ルートを開発する
 - 伝え方を磨く
- 日常的に開拓営業を行うために**
 - 営業マネジメントに新規開拓を組み込もう
- 企画案を考えてみよう**
 - A4一枚の企画書づくりを通して、新規開拓プランを考えます
 - 【ワンシート企画書作成演習】

