

ステップ方式で新規開拓の進め方を体得し、事例で示すからすぐ出来る

今だから
チャンス
がある

新規顧客の 見つけ方 おとし方



世の中が動き出した時に、会社を強くするために、打つ手を明確にする

東日本大震災から6年、東京オリンピックまで3年。2017年度は、国内市場が大きく動き出す、分岐点となります。これまで、新規開拓は出来ないと思っていた、動きだそうとしたが動けなかったという会社も、今新規開拓をしなければ3年後に取り残されてしまいます。

今回のセミナーは、アプローチすべき新規顧客をどう見つけていったらよいか、更に見つけた顧客をいかに落とし、取り込んでいくかについてステップを一つ一つ明らかにしながら進めます。

「もう新規開拓は諦めた！」という前に、参加してみてください。

講師は、5000人以上の営業担当者を育ててきました。今も、同行営業（営業マンと一緒にお客様を訪問して新規開拓をする）を実施している指導歴35年のベテランです。

実施要項

日時 ●平成29年10月12日（木）午後1時30分～4時30分

会場 ●大崎市市民活動サポートセンター 3階研修室

（JR古川駅前 ☎22-2915 ※J A古川駅前出張所の2時間無料の駐車場をご利用下さい。台数に制限あり）

受講料 ●会 員 1名 1,000円 } (テキスト代含む、当日頂戴します)
●非会員 1名 2,000円 }

定員
30名
先着申込順

講師 ●中小企業診断士、IMコンサルタント代表取締役 平松 陽一氏
(公社)大崎法人会

〒989-6166 大崎市古川東町5-46 (古川商工会議所3F)

Tel.0229-23-5859 Fax.22-6395

<http://www.xpress.ne.jp/~hojinkai/>
からも、申し込みが出来ます。

【申込方法】下記ご記入の上、FAXにてお申し込みください。

FAX 0229-22-6395 「新規顧客の見つけ方・おとし方講座」申込書

会社名	電話
住所	FAX
参加者	参加者

※個人情報の取扱いについて
当会は、申込に記載いただきました参加者名等を、研修会開催に際しての管理のために利用し、それ以外の目的で利用することは一切ございません。

新規顧客の 見つけ方 おとし方

講座内容

- 新規開拓が求められている
 - 国内市場はもうダメと思ってないか
 - 4つの切り口で可能性を探る
 - これまでの自社の顧客はどうか
 - 会社の部門を知って売りを見つける
 - まず当たってみることから始める
- 自社の競争力を活かす
 - 顧客にとって自力の魅力度は
 - 自社開発のための協体制づくり
 - 新規開発の商品を定める
 - ICTを活用して顧客を探す
 - 新規開拓の切り口は
- 前提条件を4つの切り口で整理する
 - 4つの切り口で見極める
 - どこを中心に動いていくか
 - 類は友を呼ぶの原理
 - 先入観を持たずに進める
 - 新規開拓のための体制づくり
- 新規開拓の定石で進める
 - リストの活用方法
 - 顧客の見極めを行う
 - 顧客の計画に組み込んでもらう
 - 取引について前向きに伝える
 - どこまでできたかを常に確認する
- 紹介営業で芽づける開拓をする
 - 紹介営業のトライアングル
 - 紹介してもらえる3つの要因
 - 紹介営業にどこまで踏み込むか
 - 紹介営業の二面性
 - 常にそのチャンスがあることを前提に動く
- 成果からの展開
 - 新規開拓を社内で共有化する
 - 新規開拓営業を忘れない

講師

中小企業診断士

IMコンサルタント代表取締役 平松陽一



経営指導歴35年。経営者への面衣着せぬ指導役として、信頼を得ている。コンサルティング業務のかたわら、管理職を兼務し、数多くの企業の経営の再建活動を行う。戦略的人材育成を目指した企業のコンサルテーション及び教育研修活動等で幅広く行っている。東日本大震災以降は、三陸地方の企業を回り、経営者を支援して企業の再建を行っている。クライアント企業は、大企業から中小企業まで多岐に渡る。主な著書に、「新規開拓営業が企業を救う」(産業能率大学出版部)「新規顧客の見つけ方・おとし方」(かんき出版)「こうすれば面白いほど営業マンが育つ」「こうすれば必ず「売れる営業マン」になれる」「営業幹部のための指導力倍増講座」(すばる舎)などがある。