

「基礎からはじめる 顧客づくりの進め方」

「新規事業」、「経営革新」、「経営改善」、「補助金による販路開拓」など、新たな顧客づくりを進めるが、期待する結果が得られないことも多いと思います。「どうしたら売れるのか」だけでなく、「なぜ売れないのか」を改めて考えてみたい、「がんばっているのに結果がでない」、「よい方法を教えて欲しい」と感じている皆様に受講をお勧めします。

「営業力を強化するための基本的な知識」が

得られます！

- ① 新規顧客を獲得する方法
- ② 既存顧客との関係を維持する方法
- ③ 既存顧客との関係を強化する方法

以下のようなことでお悩みの方は受講を強くおすすめします!!

- ◆ 新規事業に取り組むが、思うような芳しい成果が得られていない方
- ◆ 経営改善計画に基づいて、色々と取り組んでいるが、改善がうまく進まない方
- ◆ 経営革新計画承認や持続化補助金申請を行う、成長意欲の高い方
- ◆ 営業に関する社長の考えが、うまく従業員に伝えきれていないと考える方
- ◆ 事業承継を前に、後継者に対して円滑に顧客を継承したいと考える方



■ 講師
川上 正人氏 (かわかみ まさと)

株式会社 流通プランニング研究所
(代表取締役・中小企業診断士)

新規顧客の獲得と既存顧客との関係維持・強化に関する営業力強化支援に特化した専門家である。成功した企業を支援した実体験に基づいて「販路開拓の原理原則」「顧客管理の原理原則」を考案し、早期、かつ高確率で結果を出すために最低限必要な取組みを、わかりやすく紹介している。

受講
無料

日時 平成28年11月1日(火)・2日(水) 各10:30~17:30[全2回]

会場 エフピコRiM7階 セミナールームB

定員 30名(定員になり次第締切ります)

申込方法 裏面の申込書に必要事項をご記入のうえ、
10月25日(火)までにFAXにてお申込みください。

※可能な限りパソコンをご持参ください。※駐車場料金は各自でご負担ください。

カリキュラム・お申込みは裏面をご覧ください。

申込・問合せ

福山商工会議所
経営課

〒720-0067 福山市西町 2-10-1

TEL: (084) 921-8734

FAX: (084) 922-0100

カリキュラム

日程	テーマ	内 容
11月1日 (火)	① 新規顧客獲得の傾向と対策 最低限、準備すべきこと	<ul style="list-style-type: none"> ・新規顧客獲得を妨げている原因に基づいて、必要な取組みを理解する ・新規顧客を獲得して、よい関係を長く継続させて販路に育成する方法を理解する ・誰に対して、何を販売することがふさわしいのか、評価する手法を習得する ・はじめて商談する相手に、好印象を得てもらえる自社を紹介する方法を習得する
	② 販路開拓7つの原理原則 販売と販路開拓の違い	
	③ 【演習】適性対象評価手法 展開イメージシート	
	④ 【演習】効果的PR手法 商談イメージシート	
11月2日 (水)	⑤ 既存顧客対応の傾向と対策 最低限、準備すべきこと	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客との関係維持を妨げている原因に基づいて、必要な取組みを理解する ・新規顧客を獲得して、よい関係を長く継続させて販路に育成する方法を理解する ・顧客実態が正しく把握できるよう、次の行動につながる識別の手法を習得する ・識別された顧客に対し適切に対応できるよう、対応方法の設定手法を習得する ・今回学んだ営業力強化のための準備の次に、何をすればよいのか理解する ・全員で気づきを共有して終了する
	⑥ 顧客管理5つの原理原則 管理すると売上が伸びる	
	⑦ 【演習】効果的識別手法 顧客分類基準シート	
	⑧ 【演習】効果的設定手法 顧客対応手順シート	
	⑨ まとめ・講師講評	
	終了	

■ 講師からのメッセージ

顧客を増やし、安定した売上を実現、維持するためには、アフターフォローが大切になります。その重要性和実施することの効果は、多くの方が認識されていますが、具体的な取組み方法は、これまでのところ、あまり紹介されていません。加えて、はじめて接した際に好印象を得てもらうための準備も怠りがちとなっています。この塾では私が経験を通じて考案した、販路開拓と顧客管理の原理原則に基づいて早期、かつ高確率で結果を出すために最低限必要な取組みを、わかりやすくご紹介しています。

販売がうまくいかない方、売上を伸ばしたい方をはじめ、自分に不足していることを見つけない方の参加をお待ちしています。

販路開拓塾受講申込書

事業所名		T E L	()	-
住 所	〒	F A X	()	-
受講者名	部署	役職	氏名	
受講者名	部署	役職	氏名	

【個人情報の取扱いについて】ご記入頂きました情報は、福山商工会議所からの各種連絡、情報提供のため利用するほか、塾の参加者名簿として使用します。

必要事項をご記入のうえ、FAXでお申し込みください。

FAX. 084-922-0100

申込締切 **10月25日(火)**
福山商工会議所 経営課 担当 堀