



MOBIO-Cafeは、「モノづくりとヒトをツナグ場」をキーワードに、ものづくり企業の新たな出会いの場を創出することを目的に、MOBIO(ものづくりビジネスセンター大阪)が運営をしています。



中小企業大学校 関西校
in MOBIO-cafe

～新規顧客開拓の極意～

企業が売り上げと利益を伸ばしていくためには、新規の顧客と取引し、大きくなるよう育てていかなければなりません。しかし、新規の顧客を獲得する労力は、現在の顧客を維持するよりも、数倍時間と労力がかかります。本セミナーでは、新規顧客開拓活動を効率的、効果的に進める手法を学びます。

受講
無料

H25年 8月8日(木) 開催

定員 20名 **対象** 新規顧客開拓に取り組む企業の経営者、管理者、営業担当者の方

POINT

- 新規顧客開拓を成功させるための基本的な考え方と取組み方法を理解します。
- ターゲットの絞り込みやアプローチの方法を、実務の流れに沿って学びます。
- コンサルタント歴30年、今も同行営業を実践し、成果をあげる平松流の極意を学びます。

受講料 無料 **開催場所** MOBIO北館 3階 309号室

カリキュラム

月日	時間	科目	内容
8月8日(木)	17:50~18:00	オリエンテーション	
	18:00~19:30	新規顧客開拓の考え方・進め方 ・対象の絞り込みの切り口と方法 ・制約までの商談プロセス	従来の営業活動の進め方では展開することが難しい新規顧客開拓を進めていくために、まずその意義と取組む際の考え方・心構えについて理解していただきます。
		新規顧客開拓の商談方法 ・新規訪問先での商談内容 ・効果的な商談ツール	営業を行う先の候補が決まれば、どのような商談を行うかが重要となります。ここでは、具体的に進める商談の内容やツールについて解説します。

講師紹介

平松 陽一(ひらまつ よういち) (有)アイエムコンサルタント 代表取締役

玉川大学工学部経営工学科卒業後、組織コンサルティング活動(会社経営研究所)を経て、1983年より現職。現在、経営コンサルタントとしてコンサルティング、教育、講演等の活動を行うとともに、企業内に入り管理職を兼務。人材育成を中心に直接指導し、同行営業で多くの成果を上げている。著書に、「新規顧客の見つけ方・落とし方」(かんき出版)、「売れないときの売れる営業」(産能大学出版部)、「この老舗に学べ!」(フォレスト出版)など。

* 申込は裏面にて。なおセミナー終了後に参加者交流会(会費:千円)を行います。皆様奮ってご参加ください!

主催: 中小企業大学校関西校

共催: MOBIO ものづくりビジネスセンター大阪



平成 年 月 日

FAX 0790-22-5941までお送りください

お申込みはFAXにてお願いします。なお、申込者数が定員を超えた場合はお断りさせていただくこともございますのでご容赦下さい。
※参加証は発行いたしません。お断りさせていただく場合のみ当方よりご連絡をいたします。

(1392)中小企業大学校関西校inMOBIO-Cafe参加申込書

〒
住 所

ふりがな
企業・団体名

TEL : () -

FAX : () -

E-mail :

連絡担当者 :

部課名

氏名

■貴社の概要について

(1)業種 (該当する番号に○印をおつけください。)

E 建設業	建設業の内訳	09総合工事	(2)資本金
F 製造業	製造業の内訳	10職別工事	万円
H 運輸通信業		11設備工事	(3)従業員数
I 卸売業			人
J 小売業			(4)創業年月
N サービス業			年 月
その他			(5)主要取扱品目
()			

卸売業の内訳

50繊維品・化学製品・ 機械器具・建築材料等	12食品品	23ゴム製品
51衣服・食料・医薬品 ・家具・什器等	13飲料・飼料	24革製品
	14繊維	25窯業・土石製品
	15衣服	26鉄鋼
	16木材・木製品	27非鉄金属
	17家具・建具	28金属製品
	18パルプ・紙	29一般機械器具
	19出版・印刷	30電気機械器具
	20化学	31輸送用機械器具
	21石油製品・石炭製品	32精密機械器具
	22プラスチック製品	33その他

■受講希望者

ふりがな				
受講者名				
部署・役職 (役職を記載の上、 該当区分に○)	部署	役職	部署	役職
	1. 代表者・役員 3. 管理者	2. 経営幹部 4. 担当者等	1. 代表者・役員 3. 管理者	2. 経営幹部 4. 担当者等
年齢	歳		歳	
性別	男・女		男・女	
交流会のご出欠について(右記のどちらかに○をしてください。)	参加する ・ 参加しない			

・交流会の会費は1,000円です。(おつりのないようお願いします)
・ドリンク(アルコール、ソフトドリンク)と軽食(つまみ)をご用意いたします。

■お申込み・お問い合わせ先

● 中小機構近畿 中小企業大学校 関西校
〒679-2282 兵庫県神崎郡福崎町高岡1929
Tel: 0790-22-5960 Fax:0790-22-5941
URL : <http://www.smrj.go.jp/inst/kansai/index.html>

関西校

● 受講申込みにおける個人情報の保護について
中小企業大学校関西校では「個人情報保護法」に基づき、個人情報の適切な管理に努めてまいります。
皆様から頂戴しました受講申込書に記載されている内容をもとに、今後お客様に有益と思われる研修など当機構内で実施する事業のご案内を郵便、電子メール、FAX等でお送りさせていただくことがあります。
また研修実施にあたり、講師に個人情報を通知する場合がありますが、より効果的な研修にすることを目的に行うものです。
「個人情報」につきましてご質問がありましたら関西校までお寄せいただくようお願いいたします。

● 当会場の敷地駐車場は月極契約となっており、駐車はできません。
会場へお越しの際は、公共交通機関をご利用ください。

■セミナー会場のご案内



東大阪市荒本北1-4-1 MOBIO北館3F309号室
地下鉄中央線長田駅 3番出口から北東に 徒歩10分
近鉄けいはんな線荒本駅 1番出口から北西に 徒歩5分
※東大阪市総合庁舎の西隣です。