

新規顧客開拓による売上拡大は、どの企業にとっても魅力的であり将来のリスクヘッジになります。

県内の事業者においても、「これまで安定していた取引先が予算を縮小した」「展示会に出展するものの、なかなか売上に繋がらない」という課題があるのではないのでしょうか。

しかし、いざ新規開拓！と思ったときに立ちはだかるのが、「アプローチの仕方は？」「相手にされるのだろうか…」といった不安や懸念。企業側も「ただの営業」と切り捨てて担当者まで回さないということはザラにあります。

新規開拓の技術を基礎からしっかり学んでみませんか？

今回のセミナーでは経営者や営業部の管理者の方に新規開拓を推進するためのノウハウを実践していただきます。企業リサーチや情報整理、メール文面の作成まで具体例をもとにお伝えし、**新規開拓の正しい手順**についても解説いたします。受講者には活用いただける**新規開拓テンプレート**もプレゼントさせていただきます。

また貴社の必要売上の算出方法や利益計画の立て方、新規顧客開拓の実現で経営がどのように変化するのかを数字によりご説明いたします。

●内容

1部) 16:00～18:00

【完全版】新規顧客開拓ノウハウ

1. 法人営業の基礎技術とは？

2. リストってどうやって作成する？

3. 新規開拓のアプローチ方法とは？

4. 正しい「商談の進め方」とは？

5. テンプレートのプレゼント

2部) 18:00～18:30

1. 必要売上の算出方法

2. 新規顧客開拓達成による利益の変化

●開催場所 北畑会計事務所3F会議室

●定 員 先着15名

●対 象 経営者、幹部、営業管理者

●持ち物 パソコン、電卓

●料 金 無料

※座席に限りがあるため、1社からのご参加は2名様までとさせていただきます。

講師 日本営業推進センター株式会社
代表取締役 小井 翔太氏

大学卒業後、コカ・コーラボトラーズジャパン株式会社の営業担当に10年従事。2018年に退社後、金属加工・機械・木材加工業界などで中小企業の営業指導を歴任。その後、精密機器を扱う製造業や花き業界まで事業拡大を図る中小企業の新規市場開拓の責任者として支援指導を実践するなど精力的に活動中。商談を体系的に学ぶ独自の技術論とメソッドで営業チームが成約を獲得するための指導に心血をそそぐ。2024年12月に小井研修事務所から法人化。

北畑会計事務所(担当：谷口)

〒640-8211

和歌山市西布経丁2-5-1

TEL:073-433-0774 FAX:073-433-1187

セミナーお申込み Fax：073-433-1187 （北畑会計事務所）

▼下記にご記入の上、このままFaxにてご送信ください。

事業所名	
受講者氏名	役職
受講者氏名	役職
TEL	E-mail

※メールにて受講票をお送り致しますのでメールアドレスは必ずご記入ください。

