

新規顧客開拓セミナー

ものづくり企業・B to Bにおける 新規取引先獲得の成功ポイント

～会社の将来に向けてスグに実践できる成功への秘訣～

これからも会社を持続、発展させていくにあたり、既存顧客との取引だけでは、売上が縮小していくリスクがあります。既存先との取引も重要なのはさることながら、会社の将来を考えれば、新規顧客の獲得や新しい販路の開拓は、これからの企業活動に欠かせない課題です。ヒト・モノ・カネ・情報などの経営資源が限られる中でも、どのようにして新規先との取引に結びつけるか。中小・小規模製造業の新規顧客獲得・新しい販路開拓に関する営業支援の専門家を講師に迎え、セミナーを開催します。このセミナーは、ものづくり企業の方だけではなく、B to B営業に効果的な、スグに使える手法を知れる内容になっていますので、幅広い業種業態の方にも有効です。激しさを増す経済環境の変化に備えるべく、この機会に是非“秘訣”を専門家からお聴きください。

日時 令和7年 2月 26日(水) 14時～16時 ◇終了後に個別相談
16時～17時

場所 岡谷商工会議所 会議室 (岡谷市郷田1-4-11)

定員 20名 【参加無料】 ◇申込期限：令和7年2月20日 ※定員になり次第締切ります。

セミナーのポイント

- ◆新規顧客獲得の重要性と成果が上がる B to B 営業の秘訣
- ◆「見込み顧客」の開拓につながるWEBマーケティングや展示会出展の秘訣
- ◆苦手な方が多いファーストコンタクトやフォローアップ営業を克服する秘訣

セミナープログラム

- ◆新規顧客獲得の重要性・必要性・・・
大切だけど、なぜ上手くいかないのか？
- ◆成果を上げるための販路開拓の流れ
新規開拓の流れと新規開拓を成功に導くポイントについて
- ◆各新規顧客開拓のポイント
展示会出展とWEBマーケティングを中心にお伝えします
- ◆苦手意識を克服する、ファーストコンタクトとフォローアップの極意
成功率を倍増させるには！

個別相談 (講師による対応)

16～17時 (2社限定・先着順、1社30分、要事前申込)

●講師プロフィール

(同)セールス・トータルサポーターズ

代表 **川崎 悟 氏** 中小企業診断士

上場企業のエンジニアから中小企業（水処理機器商社）の営業マンに転身。「顧客ゼロ・ノウハウゼロ」から独自の新規顧客獲得の手法により売上高3億2,000万円（営業所全体売上の70%）を実現してトップセールスになった実績を持つ。現在は、大田区を拠点に中小・小規模製造業を中心にものづくり精通した経営コンサルタントとして営業戦略や技術営業等の支援を行っている。「東洋経済」誌に中小・小規模ものづくり企業の新規顧客獲得の重要性と販路開拓手法のポイントについて、専門家としての見解が記事掲載された。



講師から新規販路開拓をお考えの皆様へ・・・

★新規開拓の重要性は感じているけど、どのように進めたら良いかわからない、進めようと試みたけど、うまくいかなかったというご経験のある方々が多いのではないのでしょうか。特に経営資源に限りのある小規模・中小企業の方々が新規開拓を成功につなげるには、新規顧客のポイントを押さえ、中長期的な視点の元、計画的に新規開拓を実践していくことが重要です。また、昨今は中小製造業でも展示会展展に代表されるリアルの新規開拓手法に加え、Webマーケティングに取り組む必要性も高まっていますが、ホームページが古いまま、または作ったけど更新していない、というケースが多いのが実情ではないのでしょうか。本セミナーでは、成果に結びつけるための展示会展展及びWebマーケティングのポイントについても解説します。

岡谷商工会議所 行
FAX用

新規顧客開拓セミナー 参加申込書

申込日

年 月 日

事業所名		所在地	
参加者名	(役職等) (氏名)	TEL	
業種	(従業員数) 人	FAX	
取組状況	<input type="checkbox"/> 自社サイトがある <input type="checkbox"/> 商談会・展示会等に出展している	e-mail	
相談希望	希望あり ・ 希望しない *相談内容をお知らせください。		

【連絡・申込先】 岡谷商工会議所 中小企業相談所（工業・経営支援課）

TEL 0266-23-2345 / FAX 0266-22-9056 ☒ kougyo@okayacci.or.jp

■ 申込者情報の取扱

個人情報、当所の規約に基づき管理致します。なお、当所のセミナー等のご案内に利用することがあります。