

ものづくり企業・B to Bの 新規取引先獲得を成功させる実践ポイント

～会社の将来に向けて事業所の規模に 関係なく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8年1月28日（水）13時30分～17時30分

場 所 岡谷商工会議所 会議室（岡谷市郷田1-4-11）

申込期限 令和8年1月21日 ※定員になり次第締め切ります。

定 員 20名 【参加無料】

講 師 川崎 悟氏



セミナーのポイントとプログラム

①新規顧客の重要性・必要性

【実践ワーク：既存顧客に対するアンケート作成】

②成果を上げるための新規開拓の流れ

③各種新規顧客開拓のポイント

【展示会出展のための実践ワーク：訴求度を高めるキャッチコピーの作成】

【コンテンツSEOのための秘伝のワーク：検索ツールをつかってみる】

④成果を引き上げるためのフォロー営業





(同)セールス・トータルサポートーズ 代表
川 崎 悟 氏 中小企業
診 断 士

●講師プロフィール

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に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。



講師から製造業の皆さんへ…

これからの中堅企業において、「技術があれば仕事は来る」という時代は、確実に変わりつつあります。既存取引を大切にすることは重要ですが、それだけでは会社の将来を守りきれないケースも増えています。本セミナーでは、中小・小規模製造業が限られた人員・時間・予算の中でも実践できる新規顧客開拓の考え方と具体策を、展示会出展・Webマーケティング・フォロー営業を軸に段階的にお伝えします。今回は4時間の実践型セミナーとして、ワークを通じて「自社の課題」「取り組むべき優先順位」を整理し、セミナー終了後すぐに行動に移せる状態を目指します。新規開拓に取り組みたいが進め方が分からない方、これまで試したが成果につながらなかった方にこそ、ぜひご参加いただきたい内容です。

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	
通信欄				

【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 E-mail: kougyo@okayacci.or.jp

■ 申込者情報の取扱

個人情報は、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できます。