

新ビジネスの芽を探せ 新市場にアプローチする 考え方と営業手法

四国 キャンパス

営業・マーケティング

[高知県高知市開催]

研修のねらい

今までの営業手法で対応してきた得意先も、条件面での厳しさが増したり、需要の先細りの懸念が生じたりと、新たな取引を開拓する必要性が高まっています。とはいえ、新市場への進出はリスクが高く、どのように進めるべきか多くの企業が頭を悩ませています。この研修では、リスクを抑えながら一步步確実に新市場にアプローチするために、マーケティングの考え方を活用して、受講各社の現状分析を行うと共に、自社の強みを活用して顧客に響く価値を創造する考え方や、実践するための取組に至るまで、受講各社毎の演習を通じて一緒に考えます。

※高知県産学官民連携センター（ココプラ）との共催講座

研修のポイント

- ☑ 自社の強みと市場機会を組み合わせる考え方が身につきます。
- ☑ 演習を通して顧客に響く価値を創造する手法が身につきます。
- ☑ 自社商品を実際に新市場に営業する際のポイントが身につきます。

研修期間

2022年
2/9^水～2/10^木

対象者

経営者・販路開拓の責任者

- ・販路開拓を計画する方
- ・新市場進出のノウハウを学びたい方
- ・顧客に届く営業手法を学びたい方

※2～4名で受講すると、より効果的です。

定員 **20名**

受講料 **22,000円**(税込)

会場

高知県産学官民連携センター (ココプラ)

高知市永国寺町6番28号
永国寺キャンパス地域連携棟

JR高知駅から徒歩で約15分
とさでん交通大橋通電停、バス停から徒歩7分

月日	時間	科目	内容
2/9 水	9:45-10:00	開講式・オリエンテーション	
	10:00-12:30	新市場アプローチの基本的考え方	新市場に参入する際の全体の流れを、現状分析・戦略策定と事業計画、計画実行・検証の各段階に分けてポイントを説明します。
	13:30-15:00	【演習1】現状分析	各社の現状を内部環境（強み・弱み、商品、組織、その他）と外部環境（顧客・競合・その他）に分けて抽出し明確化していきます。
	15:15-17:30	【演習2】現状分析からの対応策策定	演習1で明確になった自社の強みと弱みに応じた対応策を検討していきます。
	17:30-18:00	本日のまとめと明日の準備	本日の振り返りを行い、ポイントの再確認と今回のセミナーのハイライトである明日の進め方の説明を行います。
2/10 木	9:00-12:30	【演習3】各対応策の顧客価値創造と各社の営業戦略構築	演習2の対応策を顧客価値に焦点を当てて改善していきます。それらを、さらに内部環境・外部環境を考慮した営業戦略シートに落とし込んでいきます。
	13:30-15:00	【演習4】各社からのプレゼンテーション	演習3でまとめた営業戦略シートを各社より発表して頂き、全体とのディスカッションでさらに改善していきます。
	15:15-17:00	【演習5】新市場の市場調査と営業活動の進め方	想定されるターゲットとなる新市場毎の市場調査の進め方と今後の営業活動のチェックポイントを作成していきます。
	17:00-17:15	終講式・修了証書の授与	

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

講師紹介（敬称略）

MTI フードデザイン研究所 代表

生駒 朋己（いこま ともみ）



広島県生まれ。1980年伊藤ハム入社後、営業・販売・商品企画・調達・事業戦略と様々な部署を歴任。特に商品企画時代には、大ヒットを連発。新たな挑戦のため独立し、2016年MTIフードデザイン研究所創業、2018年中小機構近畿本部にてチーフアドバイザー就任、現在に至る。

この15年は、ほぼ毎月四国企業の支援を行っている。

株式会社ブリリアンス・クリエイション 代表取締役

中内 佑香（なかうち ゆか）



高知市生まれ。高知銀行、アパレルメーカー取締役を経て2009年(株)ブリリアンス・クリエイション設立、モノづくり企業の販売戦略のサポート、ビジネスマッチングを多数手がける。2018年からは中小機構近畿本部にて数少ない女性アドバイザーとして現在も幅広く企業支援に携わっている。

Be a Great Small.
中小機構

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 四国本部
中小企業大学校 四国キャンパス

受講者の声

「普段思いつかないようなアイデアや考え方が身につきました。」

FAX. 087-811-3070		受講申込書		◆オンライン申込もできます→	
フリガナ		代表者役職			
会社名		代表者氏名			
所在地	〒	都道府県			
TEL		FAX			
業種	E. 製造業 I-1. 卸売業 I-2. 小売業 R. サービス業 D. 建設業 G. 情報通信業 H. 運輸業 M. 旅館業 Z. その他 (具体的に)				
主要取扱品目		資本金	万円	従業員数	人
研修情報の入手先	1. 郵送 DM 2. 研修のご案内 3. ホームページ 4. メルマガ・SNS(Facebook等) 5. 受講者の紹介 6. 商工団体等 7. 金融機関 8. 新聞・雑誌 9. テレビ・ラジオ 10. 県市等の機関紙 11. その他 ()				
事務連絡担当者	フリガナ 氏名	部署役職	担当者 E-mail		

反社会的勢力でないことの確約について
 当社(当機関)は、暴力団等の反社会的な勢力に該当せず、今後においても反社会的勢力との関係を持つ意思がないことを確約します。また、反社会的勢力に該当し、もしくは暴力的な要求行為等に該当する行為をしたことが判明した場合には、研修の受講を中止されても意義申し立てを行いません。

受講コース名	新市場にアプローチする営業手法			コース No.	No. 112
受講者情報	フリガナ	年齢	性別	部署	
	氏名	歳	男・女	役職(役職ご記載の上該当区分に○)	
	緊急連絡先 TEL(携帯・自宅等)			(代表者・役員・管理者・管理者候補等)	

注意事項
 ※募集定員になり次第「締め切り」とさせていただきます。お早めにお申し込みください。
 ※定員を超えるお申込みがあった場合は、「キャンセル待ち」となることがあります。
 ※3名様を超えるお申込みの場合は、4名様以降をいったん「キャンセル待ち」とさせていただきますので、あらかじめご了承ください。

個人情報の保護について
 個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものとします。

受講対象企業

中小企業または個人事業主(資本金と従業員数のいずれかが下表の範囲内)の経営者、役員、従業員の方であれば受講いただけます。

業種	資本金	従業員数
製造業、運輸業、建設業、ソフトウェア業、情報処理サービス業、その他の業種(*)	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

※事業協同組合や企業組合などの中小企業団体は受講対象に該当しますが、財団法人、一般・公益社団法人、医療法人、農事組合法人、NPO等の法人は受講対象に該当いたしません。
 ※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は受講をお断りする場合がありますので、あらかじめご了承ください。



独立行政法人 中小企業基盤整備機構 (中小機構)

中小機構は、国の中小企業政策の中核的な実施機関として、起業・創業期から成長期、成熟期に至るまで、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供しています。地域の自治体や支援機関、国内外の他の政府系機関と連携しながら中小企業の成長をサポートしています。
 中小企業大学校は、中小機構が全国で運営する中小企業と中小企業を支援する機関のための研修施設です。

中小企業大学校 四国キャンパス (中小機構 四国本部)

中小企業大学校は、既存の業界や市場の枠を超えて、デジタル技術などを活用しながら生産性の向上や事業拡大を牽引する中小企業の中核人材を育成する研修施設です。基盤となる経営知識に加え、経営に関する分析力、洞察力、統合力、意思決定力などの経営に必要な能力と専門知識を習得する研修を行っています。
 令和元年度より、従来の9つの大学校やWEBeeキャンパス(オンライン校)等に加え、四国キャンパス(中小機構四国本部)を開校しました。

お問合せ：独立行政法人 中小企業基盤整備機構 四国本部 企業支援部人材支援課

香川県高松市サンポート2-1 高松シンボルタワー タワー棟7F 087-811-1752 (ダイヤルイン)