

【BtoB企業向け】成功する新規顧客開拓の進め方

企業にとって売上を継続的に向上させていく為には、既存顧客との取引だけでなく新たな顧客を獲得していくことが不可欠です。しかし、特定の顧客に長年依存してきた企業においては、どの業界を攻めるべきなのか、どのような取組を行うべきなのかについての考えがまとまらず、新規開拓に苦戦しているケースが目立ちます。また、「新規開拓にはそれほど力を入れられていない」或いは「どうやって進めたら良いか分からない」といった企業も多いようです。

本セミナーでは、法人向けに事業を行う企業（BtoB企業）の皆様を対象に、新規顧客開拓を成功に導く為のポイントとして、ターゲットを絞り込む際の考え方や具体的なアプローチ方法、成約に至るまでの商談プロセスの進め方などについて解説を致します。

新規顧客開拓を成功させたいがなかなか成果が上がらない、といった問題を抱えられている経営者や営業責任者の方々は、是非ご参加下さい。

■講演内容

- 新規顧客開拓の基本的な考え方
- ニーズを深掘しターゲットを絞り込む方法
- ターゲットを上手に集客するWeb活用法
- 成約までの商談プロセスの進め方
- 顧客情報を活用したターゲットへのアプローチ法
- 売上向上を支援する補助金・支援施策の活用

講師

中小企業診断士
ITコーディネータ **松本 年史氏**
(KFSコンサルティング 代表)

【略歴】

約15年間にわたり、主に外資系IT企業において新規開拓営業に従事した後、経営コンサルタントとして独立。新規開拓営業に従事した経験を活かし、Webマーケティングを含むマーケティング戦略の立案から営業支援まで、顧客企業の売上拡大に向けた取組みを幅広く支援。2016年には経営革新等支援機関として認定され、東商Web戦略パートナーとして選抜され、活動を行っている。

概要

【開催日時】 2018年6月15日(金)

14:30~16:30 (開場:14:00)

【開催場所】 大田区産業プラザ (PIO)

3階特別会議室

(大田区南蒲田1-20-20)

【参加費】 無料

【定員】 80名 (先着順)

《お申込方法》

【WEB】東京商工会議所ホームページ右上、「キーワード・イベント番号を入力」欄にイベント番号を入力し、「イベント検索」をクリックの上、お申込下さい。

東商ホームページ: <http://www.tokyo-cci.or.jp/> 【イベント番号】No.86408

【FAX】下記申込書に記入の上、用紙を切り取らずご送信ください。(FAX番号:03-3731-9801)
(満席の際は電話で連絡します) 受講券は発行しません。

事業所名		住所	
業種		会員 ・ 非会員 (いずれかに○)	
TEL:	FAX:	Email:	
参加者①	氏名:	役職:	
参加者②	氏名:	役職:	

※今後の送信を希望しない場合には、恐れ入りますがFAX番号をご記入の上、下記項目に丸をつけFAXでお送りください
会社名 FAX番号

(大田支部からのみ送信停止希望 ・ 東京商工会議所全体から送信停止希望)