

# 新規顧客開拓セミナー

## 大手にこそ響く「アポイント獲得実践講座」

### 商談につなげるノウハウとは

多くの中小企業の経営課題である「売上の安定・拡大」。新規取引、とくに中～大手企業との新たな商売ができれば、たとえ1つ2つの契約であっても、売上の柱として育てていくことが可能になります。

キーマン(決裁者)のメールアドレスがゲットできたり、1回でも商談機会をセッティングできれば、そこから関係性を深めることができ、他部署への水平展開も可能になります。

しかし、「いざ!」と思ったときに立ち足はだかるのが、

**大手企業へのアプローチの仕方などわからない・・・  
うちの規模では無理だろうな...**

といった不安や懸念。

大手へはじめて営業をかける場合、

**従来の単純な“アポ獲り”が通じない事も多く、**

毎日数多くの営業を受ける大企業側も「ただの営業」と切り捨てて、担当者まで回さない、**そもそも会えない**なんてことはザラにあります。

### 商談へ繋がる「アポイント獲得」から はじめてみませんか？

今回のワークショップでは、**経営者や営業部門の管理者の方に、**

アポイントを獲得するための**「大手企業攻略ノウハウ」**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だきます。

**大手への新規開拓は「大手へのやり方」**があります。

まずは土俵に立つために、「アポイント獲得」から実践しましょう!

### セミナー内容

#### ■ マインドセット

- 1) 大企業は「高値の花か」
- 2) 「業者の子」では新規開拓できない
- 3) 前提となる基礎技術

#### ■ 実例解説

- 4) 中小企業での実例解説1
- 5) 中小企業での実例解説2

#### ■ 基礎技術の実践

- 6) 新規開拓の正しい手順
- 7) 基礎技術の実践
- 8) 個人ワーク

#### 講師

小井研修事務所 代表 **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職に10年従事。2018年に退職後、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再現性高く成約を獲得するための指導に心血を注ぐ。



和歌山県経営者協会 (担当:津田)

和歌山市十番丁19番地 Wajima 十番丁ビル3階  
TEL:073-431-7376 FAX:073-422-0416  
E-mail:tsudak@w-keikyo.com

日時 2024年5月24日(金) 14:30~17:00

会場 和歌山商工会議所 4階

受講料 会員 無料 (一般 3,300円)

対象 経営者・後継者・経営管理者等

定員 定員 30人 (先着順)

セミナーお申込み FAX:073-422-0416 (和歌山県経営者協会)

▼ 下記にご記入の上、このままFAXにてご送信下さい ▼

事業所名	
受講者氏名	所属・役職
TEL	メールアドレス (受講票送付先)



QRコードからも  
お申し込みいただけます

※ メールにて受講票をお送り致しますので、メールアドレスは忘れずにご記入ください。

※ 申込書に係る個人情報については、県経営者協会の個人情報保護管理規定等に基づき、厳正に管理させていただきます。