

上長		

所属	
氏名	

年 月 日 ( )

## 研修報告書

実施日	2026年10月20日(火)
実施場所	株式会社キャリアプランニング 岡山会場
セミナー名	～販路開拓で盤石な顧客基盤を確立～ 新規顧客開拓営業研修 (セミナーID : 26146)
登壇講師	加藤 昌毅
参加目的	

### ■ 今回のセミナーで実務に活かして欲しい学び

学んだこと	実務への活かし方
企業の成長に不可欠な新規顧客開拓の意義や現状を学び、顧客心理の理解や必要な3つの営業能力、メンタルなど、開拓を成功に導くための原理原則を習得する。	
既存顧客の分析から自社や商品の強みを見出し、「ターゲット選定シート」を活用したワークを通じて、精度の高いターゲット選定の手法を実践的に身につける。	
シートを活用した見込み客発掘のための準備や成約率を他k目するための顧客の不安を取り除くプレゼンテーション手法を学び、受注へ繋げるためのプロセスを理解する。	

### ■ 実践に向けた周囲へのお願い

--

### ■ 上司からのフィードバック

--