

## 【ヘルスケア業界専門】法人開拓の基礎を学び、戦略の仮設計までを完了する研修のご案内

「法人開拓を強化したいが、何から行えばよいかわからない」「BtoB 事業部は立ち上がったが、手探り状態が続いている」といった課題をお持ちの BtoB 企業向けに、**ワークショップ型の研修**をご提供しています。特に「ヘルスケア業界での新規開拓を強化したい」「アウトバウンド型よりプル型で受注を増やしたい」「BtoB マーケティングや法人開拓に慣れていない」BtoB 企業向けの内容です。貴社ご希望の日時で開催します。ご参加人数に下限／上限はございません。概要は以下の通りです。お申込み、お待ちしております！



### ■タイトル

#### 【ヘルスケア業界専門】

プル型で商談・受注を増やす BtoB マーケティング実践講座 ～法人開拓の戦略設計を仮完了する～

### ■概要

縮小する国内市場で新たな成長エンジンとして注目されているのが、「BtoC 事業」から「BtoB 事業」への転換です。特に、異業種企業による相次ぐ参入で競争が激化するヘルスケア業界では、「BtoB マーケティング」を新たな競争力として取り入れる動きが加速しています。これまで BtoB 事業者の営業活動は、テレアポや展示会出展、既存取引先への御用聞き、DM 送付などが法人開拓・新規案件獲得の主流でした。しかし近年は、コンテンツ発信やウェビナー、SEO/LLMO、ホワイトペーパー、タクシー広告、AI によるフォーム営業などを活用して効率的に法人開拓を進めるなど、さまざまな手法を組み合わせる企業が増加。従来型の手法だけでは、新規開拓のみならず既存顧客の維持も難しくなっています。

その一方で、「何から始めればよいかわからない」「施策が成果につながらない」といった課題も顕在化しています。特にヘルスケア業界は専門性が高く、一般的な BtoB マーケティング論をそのまま持ち込んでも機能しないケースは少なくありません。本研修では、ヘルスケア業界に特化して BtoB 支援を行ってきた woman's が、業界特有の法人開拓の考え方や成功・失敗事例をもとに、商談・受注につながる法人開拓戦略を解説。学んで終わり、ではなく、実際に貴社専用の BtoB マーケティング戦略を仮設計することをゴールにしています。

## ■本研修は、このような企業向けです

- ・ 既存顧客からの受注が中心で、新規開拓が伸び悩んでいる
- ・ BtoC から BtoB へ参入したが、法人開拓の進め方がわからない
- ・ テレアポ、御用聞き営業など、昔ながらの営業方法以外で法人開拓をしたい
- ・ ヘルスケア業界特有の BtoB マーケティングを短期間で学びたい
- ・ 属人的な営業から脱却し、継続的に商談が生まれる仕組みをつくりたい

## ■このような企業には、オススメしていません

- ・ 既に BtoB マーケティングの組織・仕組みが出来上がっていて、定期的に案件を獲得できている企業
- ・ プッシュ型営業のみで新規案件を獲得しており、引き続きそのスタイルを継続予定の企業
- ・ 中小企業、スタートアップ、大手企業の小規模部署向けの内容です。大手企業の大規模部署向けの内容ではありません

## ■本研修で身につくこと

- ・ 商談・受注につなげる「プル型」の法人開拓戦略の考え方
- ・ 自社の状況や課題に合わせた法人開拓戦略の設計力
- ・ 自社の強みを整理し、競合と差別化するためのポジション設計
- ・ 営業に依存しない継続的な法人開拓の仕組みづくり
- ・ 成功・失敗事例から学ぶ、「やるべき施策・避けるべき施策」の判断軸
- ・ ヘルスケア業界の市場構造や競争環境の変化を踏まえた、法人開拓の戦略的視点

## ■本研修の特徴

- ・ 座学＋ワークショップ形式。学ぶだけでなく、自社戦略まで実際に設計します
- ・ ヘルスケア業界の実例を使用するため、現場に即した内容を学べます
- ・ woman's が実際に支援してきた成功・失敗事例をもとに解説します
- ・ BtoB マーケティング未経験でも理解しやすい構成です

## ■カリキュラム

### 【第1部】ヘルスケア業界で進む BtoB 事業への転換と現状を理解し、自社の法人開拓の“課題”を整理する

ヘルスケア業界で広がる BtoB 事業への転換や、近年の法人開拓の最新動向について理解を深めます。その上で、商談獲得や受注につながらない企業に共通する「顧客とのズレ」に着目し、法人顧客の心理や行動変化を整理。現在の自社の営業・マーケティング活動を振り返りながら、自社が抱える課題を抽出していただきます。約 75 分

を予定。

- ・ <ワークショップ（5分）>

現在進行中、または検討中の法人開拓施策を書き出す

- ・ <セミナー①（40分）>

ヘルスケア業界で広がる BtoB 事業への転換、新たな販路開拓モデル 8 つの基本原則

- ・ <セミナー②（25分）>

商談獲得・受注を逃す「顧客とのズレ」とは何か？法人顧客の心理・行動変化を理解する

- ・ <ワークショップ（5分）>

どうやって法人開拓を進める？今日の学びを踏まえ自社の課題をあぶり出す



第一部の研修「ヘルスケア業界で広がる BtoB 事業への転換、新たな販路開拓モデル 8 つの基本原則」は、2026 年 2 月の展示会（健康博覧会）にて発表した内容と同一です。

## 【第 2 部】ヘルスケア業界内の自社のポジションを策定し、法人開拓の土台を設計

法人開拓戦略を設計する上で、最初に整理しておきたいのが「業界内の自社のポジション」です。この設計が曖昧なまま広告、広報、ビジネスセミナー、コンテンツマーケティング、SNS 運用などを進めても、施策同士が噛み合わず、時間やコストが無駄になるケースは少なくありません。続いてヘルスケア業界の成功・失敗事例をもとに、「どのようなポジションで市場に認識されるべきか」「そのポジションに応じて、どの施策を、どの順番で進めるべきか」を具体的に整理します。貴社の法人開拓の戦略設計に向けた土台づくりを行います。約 65 分を予定。

- ・ <ワークショップ（5分）>

・ 現在、自社で実施している新規開拓施策と各施策の成果を書き出す

- ・ <セミナー①（20分）>

・ BtoB 企業の新規開拓のカギ（ ）マーケティングを理解する

- ・ <ワークショップ（5分）>

・ ワークシートを用いて自社の（ ）マーケティングにおける業界内ポジションを策定

・ 現在の法人開拓施策が、自社ポジションや課題と整合しているかを確認

- <セミナー② (30 分) >
  - ・( ) マーケティングの理論を事例から学ぶ
- <ワークショップ (5 分) >
  - ・強化すべき施策、改善すべき施策、削除候補の施策、新たに実施すべき施策を書き出す

### **【第 3 部】プル型の法人開拓を実現する 3 つの要素を理解し、6 か月分の法人開拓戦略を仮設計**

法人開拓には、大きく分けて「プル型」と「プッシュ型」の 2 種類があります。「プッシュ型」は自社から営業を行う手法、「プル型」は問い合わせや相談が自然と集まる状態をつくる手法です。BtoB ビジネスでは両方を組み合わせることが重要ですが、継続的かつ効率的に商談・受注を増やしている企業ほど、「プル型」の仕組み構築に力を入れています。本研修では「プル型で商談・受注を増やす」ために欠かせない 3 つの重要項目を解説。その上で、第 2 部の研修で整理した自社ポジションや、成功企業・失敗企業の共通項を踏まえながら、自社の法人開拓戦略を仮設計していただきます。約 50 分を予定

- <セミナー① (10 分) >
  - ・プル型の法人開拓で最も重要な 3 つの要素
- <セミナー② (40 分) >
  - ・3 要素を実現するための BtoB マーケティング
- <本研修の終了後に貴社にて、ご実施ください>
  - ・6 か月分の法人開拓マーケティング戦略を仮設計
  - ・自社に必要な施策・優先順位・実行スケジュールを整理
  - ・ご希望の場合のみ、貴社にて仮設計していただいた「プル型で商談・受注を増やす法人開拓戦略」についてセッションを実施します。貴社の課題や事業状況を踏まえながら、戦略内容のブラッシュアップや実行優先順位の整理を行い、実務に落とし込める形への調整を目指します。約 60 分を予定。

## **■開催方法**

どちらかをご選択ください。

- オンライン開催 (zoom)
- 現地開催 (貴社に伺います)

## **■開催日**

貴社のご希望日時に合わせて実施いたします。研修の合計時間は約 190 分 (休憩時間も含めると合計 210 分程度) と長丁場になります。ご参加者皆様の集中力維持のため、オンライン開催の場合は 2 日間または 3 日間にわけて実施することを推奨しています。現地開催の場合は集中力の持続性が高いため、1 日開催でも間

題なく完了できております。何日間にわけて開催するかはご相談・協議の上、決定いたします。

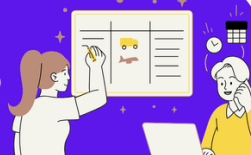
## ■料金

- オンライン開催の場合
  - ・ ¥200,000（税込 ¥220,000）
  - ・ 参加可能人数に下限、上限はございません
- 現地開催の場合
  - ・ ¥250,000（税込 ¥275,000）
  - ・ 参加可能人数に下限、上限はございません
  - ・ 往復交通費（弊社からは2名が伺います）

## ■お申込み



申し込み／問合せをする



## ■主催企業について

本研修は woman's（ウーマンズ）が主催しています。当社はヘルスケア業界に特化して企業様の事業支援を行う会社です。強みは「ヘルスケア領域に特化した全国的な産学官ネットワーク」「ヘルスケア業界への情報発信力」「ヘルスケア業界の知見」。当社ご提供の各種サービスは以下をご覧くださいませ。

【woman's】 [コーポレートサイト](#)

【woman's LABO】 [ヘルスケア業界専門のビジネスメディア](#)

【woman's BtoB】 [ヘルスケア業界専門の BtoB マーケティング支援](#)

【woman's MeetUp】 [ヘルスケア業界専門の勉強会&ネットワーキングコミュニティ](#)



「ヘルスケア」をテーマに、ビジネスカンファレンスの企画開催／BtoB展示会の企画開催／業界人限定の交流会などを実施。ヘルスケア業界に特化した産学官ネットワークと業界動向分析をもとに、様々な BtoB 企業様の販路開拓や商談獲得、集客のお手伝いを行っております。