

JUMP九州2014&ジョイントセミナー
参加申込要領

申込欄に必要事項をご記入の上、そのままFAXでお申込みください。お申込みと同時に参加費をお振り込みください。お申込確認後に、参加票をご送付いたします。

* お申込み後の取消はお受けできません。恐縮ですが代理の方の参加等でご対処ください。

- 振込先・・・シャ)ニホンインサツギジュツキョウカイ
- 口座・・・みずほ銀行 中野支店 (普) 202430
- お申込み締切日・・・2014年10月14日 (火)
- 内容問合せ先・・・日本印刷技術協会 JUMP2014事務局 03-3384-3112

参加申込書

FAX : 03-3384-3216

公益社団法人日本印刷技術協会 JUMP2014事務局 行

下記の通り申込みます。

※申込欄が不足の場合コピーしてご利用ください。

フリガナ	
貴社名	
TEL	FAX
所在地 〒	

ジョイントセミナー申込欄

2014.10.18 第1部:No. 112400277 第2部 No. 112400278

フリガナ	フリガナ
ご参加者	ご参加者
部署/役職	部署/役職
mail	mail
参加セミナー ☐ 第1部 ☐ 第2部	参加セミナー ☐ 第1部 ☐ 第2部

受講料 (1講座、税込) 会員 6,000円/一般: 10,000円 × 名様 = 円

2講座受講割引 (税込) 会員10,000円/一般: 18,000円 × 名様 = 円

ジョイントセミナー合計: 円

※会員・・・JAGAT会員、組合員・・・九州地区印刷協議会傘下組合員

JUMP九州2014申込欄

2014.10.18 No. 401010088

フリガナ	フリガナ
ご参加者	ご参加者
部署/役職	部署/役職
懇親会 (無料) ☐ 参加 ☐ 不参加	懇親会 (無料) ☐ 参加 ☐ 不参加

JUMP (講演会+懇親会): 6,500円 (税込) × 名様 = 円

※懇親会 (無料) のご出欠について ✓ にてお知らせ下さい (懇親会のみのご参加は受け付けておりません)

JAGAT九州地区の集い

JUMP九州2014 &ジョイントセミナー

主催: 公益社団法人日本印刷技術協会 協力: 九州地区印刷協議会



10月18日 (土) 会場: 福岡県印刷会館

ジョイントセミナー 第1部 9:30~11:30 第2部 12:30~14:30

“現場力”強化の実践と定着を目指して!

第1部: 「明日から実践できるトップセールスマンの営業技術

～実は営業が苦手だと思っている貴方に向けて!」

第2部: 「自律した強い現場をつくり出す ～チームブランディングの考え方」

JUMP九州2014 講演会 15:30~18:30 懇親会 19:00~20:30

チャンス到来! 組織で取り組む営業力強化

keynote/JAGATからの報告/講演/懇親会 (会場: 福岡サンパレス)

JAGAT

Japan Association of Graphic Arts Technology
公益社団法人日本印刷技術協会
www.jagat.jp

〒166-8539 東京都杉並区和田1-29-11 TEL03-3384-3112/FAX03-3384-3216

JUMP九州2014&ジョイントセミナー

経済低迷の暗く長いトンネルの出口が小さくではありますが見え始めてきました。印刷業界にとってはまだ楽観視できる状況にはありませんが、たとえ小さな光でも、デフレ脱却、景気回復の兆しをチャンスと捉え、前向きに自らが光に近づいて行かなくてはなりません。そのために、今こそ儲かる体質への転換、実際に利益を生み出す源泉となる“営業力”を組織として強化していく必要があります。JUMP九州2014では、皆様の新たなチャレンジに向けた印刷経営について、共に考える場にしたいと願っております。

ジョイントセミナー

“現場力”強化の実践と定着を目指して！

開催日時	2014年10月18日（土）	第1部 9:30～11:30	第2部 12:30～14:30
会場	福岡県印刷会館	福岡市博多区築港本町6-1	TEL 092-271-2700
対象	第1部：営業マネージャー・リーダー、実務担当者 第2部：経営幹部、各部門マネージャー・リーダー		
参加費 （1名様）	●JAGAT会員、九州地区印刷協議会傘下組合員 第1部 6,000円（税込）／第2部 6,000円（税込） ※2講座受講割引価格 10,000円（税込） ●一般 第1部 10,000円（税込）／第2部 10,000円（税込） ※2講座受講割引価格 18,000円（税込）		

開催プログラム

※記載内容は諸般の事情により変更される場合がございますので、予めご了承ください。

第1部	9:30～11:30 (120分)	「明日から実践できるトップセールスマンの営業技術～実は営業が苦手だと思っている貴方に向けて！」 講師：宮脇 伸二氏 （株）セールスアカデミー 代表取締役 営業には原理原則があり、理論を学び実践すれば営業に向いていない人でも、ある程度は受注できるようになります。ところが、多くの営業マンは本来あるべき営業方法を知らずに活動しているため、なかなか期待通りの成果をあげることができません。本セミナーでは、トップセールスマンが実践していることを中心に解説し、明日からすぐに実践できる営業技術をお伝えいたします。 1) トップセールスマンに共通していること 2) 営業の仕事とは？ 3) 聞くプロになる7つの法則 4) 顧客ニーズの発見方法 5) 4つのタイプを知ること人間関係を抜本的に変える 講師プロフィール： 大学卒業後、三和銀行（現 三菱東京UFJ銀行）に入社。入社1年目にして、投資商品の販売で支店営業パーソン約20名中2位の成績を叩き出す。その後（株）ビジネスブレイン太田昭和グループのコンサルティング営業にて、年間受注目標3億円を達成し、社長賞を受賞。提案型営業及びコンサルティングノウハウを学ぶ。2007年9月に（株）チェースアンドインクリーズ（現（株）セールスアカデミー）を設立。現在、クライアント企業の営業力を強化する“営業研修のプロ”として活躍中。
		「自律した強い現場をつくり出す～チームブランディングの考え方」 講師：海野 康弘氏 （株）バウンディングバルス 代表取締役 （（財）ブランド・マネージャー協会 認定トレーナー） 社員がいいきと意欲的に仕事に取り組み、自律した現場をつくるには、これまでのマネジメント概念だけでなく、人が自発的に動く要因や自ら問題解決を図る現場の仕組みをつくり、実践することが成果に結びつきます。本セミナーでは、学習するチームづくりにブランディングの観点を付け加えたチームブランディングの考え方や進め方をご案内いたします。 1) 強いチームとは 2) 個人人の動機づけ要因 3) チームブランディングとは（・ブランドの考え方を活用する・チームブランディングのステップ） 4) 取り組み事例紹介 講師プロフィール： 大学卒業後、人材系コンサルティング会社、通販系広告代理店を経て、経営コンサルティング会社にて企業の事業戦略～組織活性化、人材育成に至る一連の問題解決を図る仕事に従事。現在は、コンサルティングと広告の経験を踏まえ、「納得」と「ドキドキ」を創り出すことを念頭に、事業のプロデュース、商品・サービスのブランディングを行う。

主催：公益社団法人 日本印刷技術協会 協力：九州地区印刷協議会

JUMP九州企画推進メンバー *五十音順・敬称略
大隈 信一郎〔福岡印刷（株）〕／木村 俊作〔（株）伸和〕／小林 久子〔小林印刷（株）〕 貞末 宏治郎〔（株）博巧印刷〕
白石 秀充〔（株）博多印刷〕／園田 慶一〔西日本ビジネス印刷（株）〕／原 健三〔福博印刷（株）〕／真崎 俊夫〔（株）音成印刷〕
松浦 穂積〔松浦印刷（株）〕／山下 博史〔（株）サガプリンティング〕



JUMP九州2014

チャンス到来！組織で取り組む営業力強化

開催日時	2014年10月18日（土） 15:30～20:30
会場	福岡県印刷会館 福岡市博多区築港本町6-1 TEL 092-271-2700
対象	印刷業および関連業の経営者、幹部社員、幹部候補
参加費(1名様)	JAGAT会員、九州地区印刷協議会傘下組合員 6,500円（税込、懇親会含む）

開催プログラム

※記載内容は諸般の事情により変更される場合がございますので、予めご了承ください。

開会の辞 15:30～15:35	木村 俊作氏 九州地区印刷協議会会長
Keynote 15:35～16:10 (35分)	「価値創造と明日の経営」 講師：塚田 司郎 JAGAT会長／錦明印刷株式会社 代表取締役社長 プロダクトライフサイクルと印刷産業規模予測／事業ポートフォリオの見直し／ビジネスの再定義／コンフォートゾーンから出る／会社を変えるとは／誰をパスに乗せるか／最後に“くたばれ生産性”。
JAGATからの報告 16:10～17:10 (60分)	「トピック技術セミナー／米国ライトニングソース社報告」 ～最新技術動向から読み解く新たなビジネスモデルと印刷業界の未来～ 解説：郡司 秀明 JAGAT理事 首席研究員 「トピック技術セミナー」はJAGATが毎年実施しているその年に登場した印刷技術を一堂に会した言わば“印刷技術の有馬記念！” 2014年印刷業のキーワードとして“Web to Print”“平面的ギャング”“JOBギャング”“極小ロットの製本対応”などが掲げられますが、JAGATの調査研究をもとに、これからの印刷ビジネスに関わる最新技術トレンドについて解説すると共に、新たなビジネスモデルとして米国ライトニングソース社の取材報告を致します。
休憩	（10分）
講演 17:20～18:30 (70分)	「今の人材で勝てます！－脳みそ合わせとプロセスマネジメント」 講師：森 茂利氏 （株）ソフトブレイン 主席コンサルタント いまや、経営者のどなたも、過去のビジネスモデルからの脱却はマストとして認識されています。また、今後の経営戦略の柱は設備投資ではなく人材投資ということも理解されています。従って、明るい未来に向けて具体的にどのように踏み出し、どのようなプロセスをたどりマネジメントしていくかということが大きな課題となっています。 一方、持ち駒は今の人材だけであり、果たしてこのままで新たな一歩が踏み出せるのか、転換のプロセスがうまくいくのか疑わしく思わざるをえない、といったお悩みの声が聞こえてくるのも現実です。本講演では、こうした現状を踏まえ、特に人材育成や営業改革といった面から、ビジネスに即して具体的な方法論・事例等を交え、儲かる体質への転換、人材育成、組織で取り組む営業力強化など、自社のあるべき姿を実現していくためのステップを、時間軸とともに示していただきます。今の人材で勝てます！ 講師プロフィール： リクルート時代、情報誌のデジタル化の先陣役として活躍。2003年10月からプロセスマネジメント実践のソフトブレイン株式会社の主席コンサルタントとして活動。「ひと・しくみ・組織」の視点で現場密着型の業務コンサルティングを実践。
情報交換会 19:00～20:30	懇親パーティー * 懇親会場：福岡サンパレス 福岡市博多区築港本町2-1