

JAGAT

2017

新入社員・中途入社社員のための

第45期

印刷営業集中20日間ゼミ

短期集中で技術知識から営業実務、提案力にいたるまでトータルに習得し、お客様の要望に的確に対応する力を磨きます。

新人営業職だけでなく、後継者・中途入社社員の即戦力養成プログラムとしてお役立てください。

開催日程：2017年5月15日(月)～6月9日(金)
(土曜日・日曜日を除く連続20日間)

主催：公益社団法人日本印刷技術協会

学びを活きた力に変える

これからの印刷会社は高品質の印刷物を作るだけでなく、お客様の販促支援や課題解決に向けた商品やサービスを提供していくことが求められています。

「印刷営業20日間ゼミ」では、お客様の要望に柔軟に対応できる知識と行動力を備え、結果を出せる営業パーソンを目指し、印刷技術知識に加え、デジタルメディアや関連分野の知識の習得に取り組みます。

ねらい

1 印刷とは何かを知る

印刷物製作の基礎知識
印刷業界動向
印刷物製作実習
DTP制作工程知識
文字処理と画像処理
色の基礎とカラーマネジメント
製本加工知識と現場見学

2 印刷営業に必要なビジネススキルを習得する

営業日常活動の基本
デジタルデータ受発注知識と入稿のポイント
商業印刷物の仕様設計
印刷見積りの基礎

3 成果を上げるためのコミュニケーション能力を伸ばす

コミュニケーション技術のトレーニング
結果を出せる営業の秘訣／愛される営業像とは

4 印刷ビジネスの拡張に向けた関連知識を学ぶ

マーケティングの基礎
デジタルメディアの活用法
動画ビジネスの基礎

5 企画提案力の基礎を身につける

新規開拓のための営業実践
提案書作成とプレゼンテーション

特 徴

- 少人数制セミナーできめ細かく徹底指導
- 各種実習や見学を加えた体験学習型
- グループワークを通して企画提案のプロセスを習得する

日 程

	日程	時間	セミナー名
1	5月15日(月)	13:00-13:30	オリエンテーション
		13:30-17:30	講義:印刷営業のビジョンを描く
2	5月16日(火)	9:30-17:30	講義:印刷物製作の基礎知識①
3	5月17日(水)	9:30-12:30	講義:印刷業界動向
		13:30-17:30	講義:営業日常活動の基本①
4	5月18日(木)	9:30-17:30	講義:営業日常活動の基本②
5	5月19日(金)	9:30-17:30	講義:印刷物製作の基礎知識②
6	5月22日(月)	9:30-12:30	講義:動画ビジネスの基礎
		13:30-17:30	講義:マーケティングの基礎
7	5月23日(火)	9:30-17:30	実習:印刷物製作実習
8	5月24日(水)	9:30-10:30	講義:DTP制作工程知識
		10:30-17:30	実習:DTP制作実習
9	5月25日(木)	9:30-17:30	講義:デジタルメディアの活用法
10	5月26日(金)	9:30-12:30	講義:文字処理と画像処理
		13:30-17:30	講義:色の基礎とカラーマネジメント
11	5月29日(月)	9:30-17:30	講義:商業印刷物の仕様設計①
12	5月30日(火)	9:30-17:30	演習:商業印刷物の仕様設計②
13	5月31日(水)	9:30-17:30	講義:デジタルデータ受発注知識と入稿のポイント
14	6月1日(木)	9:30-17:30	講義:印刷見積りの基礎① 印刷料金積算体系と算出法
		10:00-12:00	講義:印刷表現の新たな魅力を知る
15	6月2日(金)	13:30-17:30	見学:製本加工知識と現場見学
		9:30-17:30	演習:印刷見積りの基礎② チラシ・パンフレットの見積実務演習
16	6月5日(月)	9:30-17:30	演習:印刷見積りの基礎③ 書籍・雑誌の見積実務演習
		9:30-17:30	講義:企画提案の基礎① 新規開拓のための営業実践
17	6月6日(火)	9:30-17:30	演習:企画提案の基礎② 提案書作成とプレゼンテーション
		9:30-17:30	講義:結果を出せる営業の秘訣
18	6月7日(水)	9:30-17:30	講義:結果を出せる営業の秘訣
		16:30-17:30	修了式
19	6月8日(木)	9:30-17:30	講義:結果を出せる営業の秘訣
		16:30-17:30	修了式
20	6月9日(金)	9:30-16:30	講義:結果を出せる営業の秘訣
		16:30-17:30	修了式

※講義時間は通常9時30分～17時30分ですが、カリキュラムによって変更になる場合がございます。

※5/23、6/2の見学・実習は外部施設で行います。

※講義日程・内容は一部変更になる場合があります。

1 印刷とは何かを知る

印刷業界動向

古谷 芸文

1. 印刷産業とは
2. 印刷メディアの変遷
3. 印刷市場
4. 印刷ビジネスのこれから

印刷物製作の基礎知識①

吉川 昭二

1. 印刷の役割
2. 印刷の方式
3. 製版
4. 印刷の材料（紙とインキ）

印刷物製作の基礎知識②

吉川 昭二

1. オフセット印刷
 2. 製本加工
 3. 環境、情報管理と印刷
- * 演習

印刷物製作実習

学校法人日本プリンティングアカデミー講師

1. オリジナル作品の企画～撮影～制作
2. 実際に印刷機を操作し、基本構造や関連資材などの知識を実技を通して習得する。

DTP制作工程知識・DTP制作実習

古殿 竜夫

1. DTPの基礎（DTPの目的・ワークフロー・入力と出力）
2. DTP制作工程知識（ソフトの種類・データ形式・解像度・入稿メディア）
3. DTP制作実習（Illustrator/Photoshop/InDesign）

文字処理と画像処理

古殿 竜夫

1. 文字の基礎
2. 組版ルール
3. 校正
4. ビットマップデータ
5. レイアウトの基本

色の基礎とカラーマネジメント

古殿 竜夫

1. 色の表現
2. 印刷の色再現
3. カラーマネジメントの必要性

製本加工知識と現場見学

篠原 慶丞

1. 製本加工の基礎
 - ・製本の基本
 - ・進行時に際しての注意点
2. 製本加工の応用
 - ・印刷物進行に際しての製本知識の活用法
 - ・制作事例から見る製本の提案の仕方（バインディングディレクターとは）
 - ・ディスカッション

印刷表現の新たな魅力を知る

久保田 秀明

デザインと印刷表現の関係を追求する様々な試みから生まれた印刷物を素材として、最前線の印刷表現の多様性と可能性を学ぶ。

2 印刷営業に必要なビジネススキルを習得する

営業日常活動の基本①

山田 英司

印刷営業の役割と目的を理解する。

1. 印刷営業の日常と果たすべき役割
 2. 自分の個性と営業適性を知る（事前診断実施）
 3. 営業訪問は何をするのか
 4. 業務営業と開拓営業の違い
- グループディスカッション演習
5. 新たな受注を生み出すための活動
 6. 他社事例から印刷&制作の新市場を学ぶ

商業印刷物の仕様設計

田中 信一

1. 印刷営業に必要な役割と機能
2. 仕様設計に必要な知識(商業印刷物の基本)
3. 仕様設計に必要な知識(顧客理解)
4. 仕様設計に必要な知識(商業印刷物の分析)
5. チラシ・カタログの機能や特性を学習
6. 仕様設計の役割と作成手順

【演習】印刷物の媒体（ハード・ソフト）分析

【演習】チラシ・カタログのページネーション作成

デジタルデータ受発注知識と入稿のポイント

古殿 竜夫

1. 打合せのポイント
2. 受発注の基礎知識
3. 入稿から出力～印刷～製本
4. 納品アフターケア
5. Webの基礎 (HTMLとCSS)

印刷見積りの基礎①

高見 隆登

1. 見積りの基礎知識
2. 工程別算出法

印刷見積りの基礎②・③

高見 隆登

1. 【演習】商業印刷物 (チラシ・パンフレット) の見積り作成
2. 【演習】出版印刷物 (書籍・雑誌) の見積り作成

3 成果を上げるためのコミュニケーション能力を伸ばす

印刷営業のビジョンを描く

猪俣 恭子

1. 成果を出す営業とは
2. 自分の強みを知る
3. 20日後のゴール設定

営業日常活動の基本②

山田 英司

1. 相手にストレスを与えないコミュニケーションの重要性
 2. コミュニケーション技術に関するトレーニング
 - ・営業活動におけるコミュニケーション
 - ・業務上のコミュニケーション
- ロールプレイング演習

結果を出せる営業の秘訣

布施 貴規

営業の現場で結果を出しながら、長く貢献するために必要なものは何か。20日間の仕上げとして、「結果を出す営業」と「結果が出ない営業」の違い、「愛される営業」になるための方法をつかむ。

4 印刷ビジネスの拡張に向けた関連知識を学ぶ

マーケティングの基礎

寶積 昌彦

1. マーケティングとは
2. マーケティングに必要な「切り口」
3. 事例演習 (マーケティングに基づいた提案)

動画ビジネスの基礎

鹿野 宏

1. 動画として成立するコンテンツ
2. 動画を製作するために必要なカメラ、ソフトおよび周辺機材
3. 動画を製作するために必要な人材
4. 動画の配信先
5. 動画の世界の近未来予想

デジタルメディアの活用法

影山 史枝

1. 印刷会社が扱うメディアと市場の変化
2. 各メディアの特徴と活用方法
3. クロスメディア提案の考え方

5 企画提案力の基礎を身につける

企画提案の基礎①

伊藤 直行

新規開拓のための営業実践

分析的アプローチによって、お客様の課題を解決しながら提案を進めるソリューション営業の手法を習得する。

企画提案の基礎②

伊藤 直行

企画提案とプレゼンテーション

顧客の課題や要望のヒアリングを目的とした演習に取り組み、「提案書」にまとめ、プレゼンテーションを実施する。

講師プロフィール

猪俣 恭子

(株)story I 代表取締役

■生涯学習開発財団認定マスターコーチ
■国際コーチ連盟プロフェッショナル認定コーチ
■米国CCE,Inc.認定 GCDF-Japanキャリアカウンセラー
銀行で営業店勤務後、本部で行内研修の企画運営・講師兼人材育成業務を担当する。
退職後、家業の印刷会社で営業、制作、工程管理に携わる。
その間スクールで印刷・製版業界向け講師、およびDTPエキスパート認証資格試験合格対策講座の講師を担当する。特に印刷会社勤務時代は、現場で人を育てることの難しさを実感し、その後、コーチングを学び現場で実践しながら、本当の意味で人を育てるということを学ぶ。
現在は、コーチ・キャリアカウンセラー・講師として、JAGATをはじめ、数々の企業研修を担当し活躍中。
著書 『女性のためのリーダーシップ術』(幻冬舎)

吉川 昭二

(株)サンエー印刷 常務執行役員/研究開発部長

1957年東京生まれ。明治大学を卒業後、(株)文祥堂入社、(株)文祥堂印刷取締役を経て、(株)サンエー印刷入社。印刷会社に35年余勤務しブリエス〜印刷の品質管理やISO運用、製造工程の管理を行う。JAGAT専任講師として、セミナーや全国印刷会社の企業診断・指導に携わり、分かりやすく歯切れのよい解説により、セミナー等では毎回好評を博している。また業界誌にも執筆を続けている。

古谷 芸文

JAGAT CS部

SP広告制作会社においてカメラマン及び企画営業を担当。
(学)日本プリンティングアカデミーで教職を担当し、撮影画像処理や印刷メディア制作、プロモーション&マーケティングなどの教育指導に携わる。
2016年よりJAGATにて、各種研修や通信教育事業など教育プログラムの企画・制作に従事。

山田 英司

(有)山田英司事務所 代表
営業設計コンサルタント

印刷業界とのご縁は17年目を迎える。もともとはアパレルメーカーのMD(マーチャンダイザー)。その後広告代理店や人事コンサルティング会社などを経験し、独立。3社を起業し連続で失敗。現在4社目の山田英司事務所は安定化に成功し、14年間無借金経営で現在続行中。印刷業を含め中小零細企業の経営相談・販路拡大相談は平成28年度11月末で600社を突破。営業適性診断をオリジナル開発し現場の営業マン指導などもトータルで行う。
最近では、印刷業の事業承継を主とした業態変革や他業種提携などのサポートを行っている。

寶積 昌彦

(株)GIMS シニアコンサルタント
中小企業診断士

大学卒業後ハマダ印刷機械株式会社入社。各種印刷機、CTP等関連機器等、多岐にわたる機械の営業担当を経て、営業管理・推進業務を担当。その後、グーピア印刷会社和産業株式会社に入社し軟包材の営業を担当。
2012年に中小企業診断士として独立し現在に至る。現在は、印刷業界を中心にコンサルティング活動を展開。
その他東京商工会議所等の公的支援機関でも経営支援に従事し、年間100件以上の企業の支援を行っている。

鹿野 宏

(株)Lab 代表取締役
電塾 事務局長

デジタル写真の黎明期から中判カメラやスキャナータイプを導入し、デジタルによる写真や動画の製作に携わる。
Nikon D1以降はほとんどのワンショットタイプ一眼レフデジタルカメラを検証。
自社スタジオを基盤に、物撮り・ファッション・美術品の撮影、また大型展示物制作・オペラの舞台用背景動画まで、写真・動画をオールマイティにこなす。
【CP+】・【PHOTONEXT】などで毎年セミナー講師を務めるかわら、『コマースナル・フォト』(玄光社)において「一眼ムービーなんて怖くない!」〜スチルフォトグラファーのためのデジタル一眼レフ動画撮影ガイド〜を連載中。
その他著書多数。

古殿 竜夫

JAGAT 講師

長年印刷会社に勤務し、在職中は営業、DTP部門の立ち上げ、入稿・工務担当を推進。
現在は、DTPや印刷・関連技術の人材育成・執筆・制作を行うプリントメディア・コーディネーターとして活動中。
JAGATセミナー講師、東京障害者職業能力開発校講師、サーティファイソフトウェア活用能力認定委員会認定インストラクター。
著書『出版・商業印刷物製作の必要知識』(インプレスR&D刊)、JAGAT通信教育「営業のためのCTP講座」など。

影山 史枝

(株)スイッチ
DTPスペシャリスト

■JAGATエキスパート資格講座インストラクター
PCメーカーにて教育事業を担当。その後人材派遣会社にて派遣社員の教育全般、画像処理メーカーにて出力業務やマニュアル制作などの営業サポート業務を担当。
現在は、印刷会社のテクニカルアドバイザー、教育機関のDTP講師、DTPエキスパート認証試験対策指導を行う。講演、執筆実績多数。

田中 信一

(株)ビジネスコミュニケーション研究所 代表取締役
学校法人日本プリンティングアカデミー 副学長

■(社)日本経営士会認定経営士
■(社)全日本能率連盟認定マスター・マネジメント・コンサルタント
■ハーマンモデル認定ファシリテータ
1956年2月福井県生まれ。専修大学経済学部卒業。印刷会社就職後、1989年(株)ビジネスコミュニケーション研究所を設立し、代表取締役に就任。
印刷産業を中心に全国で講演、営業関係研修、コンサルティングを行っている。指導内容として「営業活動支援コンサルティング」「中・長期経営計画および年度経営計画の策定・実施コンサルティング」「営業管理職再生講座」「プロジェクト管理術」「営業革新」「業態変革」など多数。
著書『消費・商品トレンド93-94』船井総合研究所刊(共著)、『こころときめく営業楽(学)1,2』『創注営業 実践バイブル』他。

高見 隆登

(一財)経済調査会 調査研究部

経済調査会入職後、2001年4月より「積算資料印刷料金」の担当として、印刷関連料金調査、発注機関における印刷積算基準、印刷費積算講習会の講師業務に従事。
著書『積算資料印刷料金』(担当)、『DTP積算の実際』(編著)、『印刷積算実務ガイド』(編著)。

久保田 秀明

凸版印刷(株)グラフィック・アーツ・センター
シニアクリエイティブディレクター

1956年生まれ。1979年東京藝術大学デザイン科卒業、凸版印刷(株)入社。
セールスプロモーション系アートディレクターとして活動。
2007年より、同社グラフィック・アーツ・センター長就任、グラフィックトライアル企画に関与。
2011年より同センターのシニアクリエイティブディレクター。

篠原 慶丞

(有)篠原紙工 代表取締役
バイディングディレクター

高校卒業後、有限会社篠原紙工へ入社後、現場オペレーターを経て2013年代表取締役就任。
現場経験で培った印刷と製本の幅広い知識に加え、デザインに関する造詣の深さから、「伝える」という印刷媒体の持つ本質的な役割を体現できる唯一のバイディングディレクターとしてデザイナーやクリエイターの方達から絶大な信頼を得ている。
その他、6社で結成した紙のステーションナリーブランド「印刷加工連」の代表及び紙の可能性を広げる実験場「Factory 4F」の代表を務め、日々精力的な活動を展開している。

伊藤 直行

(株)バリューアシストジャパン 代表取締役社長

1971年富士ゼロックス(株)入社。
営業管理職、営業所長、営業部長を歴任。1999年経営品質推進活動に従事する(日本経営品質協議会アセッサ)。
2008年富士ゼロックスを退社し、バリューアシストジャパン設立。
全国の中小企業に対し、ユニークな戦略ソリューション営業教育を実施する傍ら、セミナー・講演活動を行っている。
全日本印刷工業組合連合会オフィシャル・セミナー講師。
著書『生き残る営業・生き残れない営業』『誰も書かなかった印刷ソリューション営業』『ジャグラ・ビジョン2010』(共著)

布施 貴規

(株)BLY PROJECT 代表取締役

コピーライターとして大手家電メーカーや楽器メーカーの広告を手がける。その後、マーケティング・プランナーとして、新規メディアの立ち上げやWeb事業のスタートアップを牽引する。
2014年(株)BLY PROJECTを立ち上げ、企業のマーケティング活動を、マス媒体、プリントメディア、Webメディアなど、全方位においてクリエイティブでサポートする一方、セミナー講師や研修講師としても精力的に活動している。

受講者の声

●「印刷営業」という役割を理解するのに役立った

印刷営業の仕事について、「製作現場」「お客様との接点」「市場」と様々な立場から考えることができました。
技術知識だけでなく、顧客視点の重要性、製作現場との連携の大切さなどを意識しながら取り組んでいきたいと思います。(営業配属予定)

●営業活動に対して自分なりの指針を持つことができた

この一ヶ月で、印刷営業に必要な知識を総ざらいし、自分の苦手とする分野を補完することができました。
普段の営業活動ではなかなか入手しにくい知識に触れることができ、個々の活動についても自分の中にいくつかの指針を持つことができるようになったと思います。(営業経験2年)

●他社からの参加者との交流が刺激になった

今まで自分がやってきた仕事のやり方の甘さを思い知らされるのと同時に、今後へのヒントをつかむこともでき、良い経験になりました。
また他社からの参加者に囲まれながら過ごせたことも、情報交換の場となり多くの刺激を受けることが出来たと思います。(営業企画)

参加企業の声

●短期間で効率よく必須知識を吸収

研修期間は確かに長いですが、印刷に関する知識全般を網羅しており、この内容をそっくり自社内で教えようと考えたと、その時間はさらに長いものになってしまうだろう。
現場の指導だけでは、教える側の時間的余裕の有無によって、伝える内容に偏りができてしまうが、その意味でも当社の新入社員教育にとって、大変役立っていると思う。(総務担当)

●問題意識やモチベーションの向上が収穫

参加者が約一ヶ月の研修を終了し、会社に帰ってきたとき、営業全般の知識はもちろん、何より問題意識とモチベーションが高くなったことが一番の収穫だ。
厳しい環境の中、新入社員ということもあり、すぐに実績に結びつけるのは困難だが、前向きな姿勢が基盤と考えているので、今後も参加を考えたい。(代表取締役)

第45期印刷営業20日間集中ゼミ 募集要項

対象	新入社員、中途入社社員
募集定員	10名
開催期間	2017年5月15日（月）～6月9日（金） 土曜日・日曜日を除く連続20日間
会場	公益社団法人日本印刷技術協会 セミナールーム 〒166-8539 東京都杉並区和田1-29-11（東京メトロ丸ノ内線 中野富士見町駅下車徒歩5分）
参加費 (消費税込)	JAGAT会員 1名 583,200円 一般 1名 756,000円（教材費含む 食費・宿泊費・交通費は除く） ※本コースは厚生労働省「キャリア形成促進助成金」の「若年人材育成訓練」（採用5年以内かつ35歳未満の若年労働者への訓練）がご利用いただけます。詳細は各都道府県労働局へお問い合わせください。
お申込み手続き	(1) 受講申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてご送付ください。FAX 03-3384-3168 折り返し、事務局よりご連絡を申し上げます。 (2) ご請求書をお送りしますので、開講10日前までに参加費を下記口座にお振込みください。 みずほ銀行 中野支店 普通 202430 シャ) ニホンインサツギジュツキョウカイ (3) 開講10日前頃に開催案内と会場地図をお送りします。 *お申し込み後のキャンセルは原則としてお受けできません。万一参加できない場合は、代わりの方のご参加をご検討ください。
宿泊施設のご相談	遠方からのご参加で宿泊に関する情報をご希望の方は、「印刷営業集中20日間ゼミ」担当までお気軽にお問い合わせください。
お問い合わせ・お申し込み	公益社団法人 日本印刷技術協会 「印刷営業集中20日間ゼミ」担当 〒166-8539 東京都杉並区和田1-29-11 TEL 03-3384-3411 FAX 03-3384-3168 Eメール seminar@jagat.or.jp URL https://www.jagat.or.jp/seminar

受講申込書

公益社団法人日本印刷技術協会主催の「第45期印刷営業20日間集中ゼミ」に下記の者を参加させたく申し込みます。

会社名 (フリガナ) JAGAT会員
 一般

所在地 〒

連絡担当者名 (フリガナ) 所属・役職:

TEL: FAX:

Eメール: @

参加者名 (フリガナ) 所属・役職:

TEL: FAX:

Eメール: @ 生年月日: 年 月 日生

参加者名 (フリガナ) 所属・役職:

TEL: FAX:

Eメール: @ 生年月日: 年 月 日生

*ご記入いただきました個人情報は厳重に取り扱い、JAGAT事業のご案内以外の目的には使用いたしません。
JAGATからの事業案内を希望しない方は、こちらにチェック (✓) をお願いします。□

FAX 03-3384-3168