

JAGAT中部大会2017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：愛知県印刷工業組合、岐阜県印刷工業組合、三重県印刷工業組合、(株)光文堂

2017.1.27.(金) 13:00-18:00

開催日時 2017年1月27日(金) 13:00~18:00 (1部：13:00~15:00/2部：16:00~18:00)

開催場所 メディアージュ愛知(愛知県印刷会館) 名古屋市東区泉1-20-12 TEL052-962-5771

対象者 第1部：印刷会社の経営幹部、営業・企画部門のマネージャー、ディレクター、リーダーなど

第2部：印刷、Web制作の営業担当者及び制作担当者

* 営業と制作担当のペア、またはチームで受講されることをお勧めします

参加費 * 第1部、第2部ともそれぞれ

(税込) ・ JAGAT会員、愛知・岐阜・三重県工組会員、(株)光文堂ご紹介：1名様 9,720円

・ 一般：1名様 12,960円

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 「印刷会社の新たな利益をつくるマーケティング手法とは」

13:00-15:00

講師：小澤 歩氏 (有)グレイズ 代表取締役/ (財)ブランド・マネージャー認定協会マスタートレーナー

マーケティングは「売れる仕組みづくり」ともいわれ、印刷物の提供ではなく顧客の売上増といった成果を提供でき、新たな利益源となっていきます。さらに顧客のビジネス支援だけでなく、自社の単価アップや業務効率化、提案力アップ等の成果も見込めます。マーケティングを取り入れる際に顧客ニーズ把握が重要となり、最終的には自社の利益となっていくのです。本セミナーでは、マーケティングとはどのようなものかを紹介し、短期的・長期的に印刷会社が導入し成果を出していく手法を紹介します。

- 印刷会社にとって利益をつくるマーケティングとは
- 顧客のビジネス支援をするマーケティング手法
- 消費者の購買行動を理解しマーケティングに活用
- 提案力、ヒアリングカアップのポイント
- 印刷会社のマーケティング導入事例

第2部 「コンペ常勝の営業と制作のチームワークはココが違う！

16:00-18:00

～勝率70%の現役プレゼンターが教える営業と制作のリレーション手法～

講師：布施 貴規氏 (株)BLY PROJECT 代表取締役/マーケティングプランナー

どこの会社でも、コンペの勝率を下げる大きな要因となる営業と制作のリレーション問題。それぞれに言い分はありますが、「常勝チーム」には他社がやらないリレーションシップのポイントがあります。営業も制作も経験した勝率70%を超える現役プレゼンターが、自らの経験を元にコンペで勝てる営業と制作のリレーション手法を教えます。

- コンペの敗北は誰のせい？…営業と制作の言い分と本音、そして想い
- なぜ勝てるのか？…その秘密は「進化した伝言ゲーム」にあった！
- 勝てるチームワークはとても簡単！…営業と制作、意外なリレーション

JAGAT中部大会 ジョイントセミナー 参加申込書

送付先FAX：

03-3384-3216

(公社)日本印刷技術協会
JAGAT中部大会事務局 行

お申込方法

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。受付認後に、参加票を送付いたします。

※お申込み後の取消はできません。恐縮ですが代理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・・・2017年1月23(月)
- 内容問合せ先・・・日本印刷技術協会JAGAT中部大会事務局 03-3384-3112

※申し込み欄が不足の場合コピーしてご利用下さい。

貴社名(フリガナ)：

Tel：

Fax：

所在地：〒

フリガナ

ご参加者名

部署/役職

参加セミナー

1部

2部

1部

2部

参加費

第1部 会員・組員・光文堂紹介：9,720円(一般：12,960円) × 名様 = 円

第2部 会員・組員・光文堂紹介：9,720円(一般：12,960円) × 名様 = 円

※会員・・・JAGAT会員、組員・・・愛知県・岐阜県・三重県各印刷工業組員