

印刷・Web制作のコンペに関わる営業パーソン対象

開催日時

2017年 **12**月 **13**日 **水**

13:00 - 18:00

会場

大阪印刷会館セミナールーム  
(大阪市都島区中野町4-4-2)

**コンペ**で勝っ!

**企画提案3つの極意**

～**勝率70%**現役プレゼンターが極意を伝授～

印刷物やWeb制作コンペの勝敗は、実は企画そのもの以上に重要なポイントがあります。

それは営業の情報収集力です。その精度を高めることで、勝てる可能性はぐっと上がります。

収集した情報を的確に反映した企画やプレゼンテーションを行うことができれば、勝率はさらに高まります。

印刷会社の営業がコンペに勝つための情報収集、企画、プレゼンテーションの方法について、経験豊富な現役プレゼンターが分かりやすく解説します。

**カリキュラム**

**引**き出すヒアリング

企画を強みとする会社でも軽視されがちなヒアリングは、単に情報を引き出すだけでなく、自社を売り込む機会でもある。そこから勝負が始まっていることを理解し、コンペで勝つための営業力を学ぶ。

**設**計する企画

引き出した情報から相手のニーズや心理を的確に捉え、それを解決できる企画力を身につけることで、クライアントや制作物の読み手の心に刺さる企画の考え方や設計の仕方を学ぶ。

**魅**せる提案

コンペにおいて重要となる提案書。美しいデザインは勿論、企画のポイントを抑えた表現や章立てにより、競合より優位に立ちクライアントを魅了する提案書の作成手法を学ぶ。

**惹**きつけるプレゼン

提案において重要なウエイトを占めるのがプレゼンテーション。話すのが苦手、緊張してしまう等、苦手意識を持つ人でも、簡単に成功するための秘訣を学ぶ。

※講師やプログラムはやむを得ず一部変更する場合があります。

- 受講対象者 印刷、Web制作の企画、営業の方
- 講師 布施 貴規 氏 (株式会社ブライプロジェクト 代表取締役)
- 定員 15名 (最少催行人数6名)
- 受講料 JAGAT会員・大印工組会員：14,040円、一般:18,360円 (税込)

**受講お申込FAX:06-6353-5020**

No.582600138

<請求書送付担当者>

貴社名:	
住所:	〒
Tel:	Fax:
E-mail:	@
部署:	役職:
氏名:	

参加者名①

部署・役職

参加者名②

部署・役職

受講料：JAGAT会員・大印工組会員 14,040円 ×          名 =          円

一般 18,360円 ×          名 =          円

※原則、申込み後はキャンセルができませんので、ご承知おき下さい。

このご案内は今までに、JAGATの事業にご参加(登録)頂いた方に送付しております。今後、案内を希望されない方は下記、 (BOX) にチェックの上、上記申込書欄に氏名・FAX番号をご記入頂き、返信願います。  JAGATからの案内を希望しない