

JAGAT

2018

結果を出せる印刷営業を目指す

第46期

印刷営業20日間集中ゼミ

新入社員を対象に、印刷営業経験3年レベルの「印刷・制作・営業・企画提案」知識を持つ人材を“20日間”で養成します。

後継者・中途入社社員の即戦力強化プログラムとしてもお役立てください。

開催日程：2018年5月14日(月)～6月8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

競争社会を勝ち抜く力を育てる

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。

営業担当者は、お客様の要望に柔軟に対応できる知識と行動力を備え、印刷メディアを軸としながら新しい発想で提案を行えるようになるための企画力および実践力を身につける必要があります。

「印刷営業20日間ゼミ」では、知識や営業実務能力の習得と実際の企画提案に向けたワークを並行して進めながら、結果を出せる印刷営業の育成を目指します。

ねらい

1 印刷とは何かを知る

印刷物制作の基礎知識
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／実践のための基礎
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

営業日常活動の基本／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 新しいビジネスの機会に向けての企画力提案力を養う

課題案件にもとづいたグループワーク
印刷の提案に求められるもの／提案のためのヒアリングとプランニング
提案書プレゼンとフィードバック／提案に基づいた販促実施手法
デジタルメディアの活用法／印刷ビジネスに活かす動画企画

特 徴

- 少人数制できめ細かく徹底指導
- 豊富な事例に基づく課題演習に各種実習や見学を加えた体験学習
- 20日間を通して段階的に取り組む企画提案グループワーク

日 程

	日程	時間	セミナー名
1	5月14日(月)	13:00-13:30	オリエンテーション
		13:30-17:00	講義：印刷営業のビジョンを描く
2	5月15日(火)	9:30-12:30	講義：印刷業界動向
		13:30-17:30	講義：企画提案グループワーク① 企画・提案ガイダンス-印刷の提案に求められるもの
3	5月16日(水)	9:30-17:30	講義：印刷物製作の基礎知識①
4	5月17日(木)	9:30-17:30	講義：営業日常活動の基本
5	5月18日(金)	9:30-17:30	講義：印刷物製作の基礎知識②
6	5月21日(月)	9:30-17:30	演習：企画提案グループワーク② 提案のためのヒアリングとプランニング
7	5月22日(火)	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
8	5月23日(水)	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
9	5月24日(木)	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
10	5月25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28日(月)	9:30-17:30	講義：商業印刷物の仕様設計①
12	5月29日(火)	9:30-17:30	演習：商業印刷物の仕様設計②
13	5月30日(水)	9:30-17:30	講義：DTP制作工程知識 実習：DTP制作実習
14	5月31日(木)	9:30-17:30	実習：印刷物制作実習
15	6月1日(金)	9:30-12:30	講義：印刷ビジネスに活かす動画企画
		13:30-17:30	講義：デジタルメディアの活用法
16	6月4日(月)	9:30-17:30	実習：企画提案グループワーク③ 提案書プレゼンとフィードバック
17	6月5日(火)	10:00-12:00	講義：印刷表現の新たな魅力を知る
		13:30-17:00	見学：製本加工知識と現場見学
18	6月6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
19	6月7日(木)	9:30-17:30	実習：企画提案グループワーク④ 販促ツールの構成法とラフ案作成
20	6月8日(金)	9:30-16:30	講義：結果を出せる営業の秘訣
			修了式

※5/31、6/5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. 印刷の歴史 2. 印刷の役割と特徴 3. 印刷業界を知る 4. 印刷ビジネスのこれから	
印刷物製作の基礎知識①	古殿 竜夫
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	古殿 竜夫
1. オフセット印刷 2. 製本加工 3. 環境、情報管理と印刷	
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、印刷機の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	古殿 竜夫
1. DTP概論（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. CMSの必要性	
製本加工知識と現場見学	篠原 慶丞
1. 概論編（基礎を身につける） ・製本の基本 ・進行時に際しての注意点 2. 応用編（アイデアを形にする） ・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 印刷営業として必要なビジネススキルを習得する

営業日常活動の基本	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 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①②	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	

印刷見積りの基礎①

高見 隆登

1. 見積・積算の基礎知識（見積・積算の目的／コストとプライス／見積・積算の手法）
2. オフセット平版印刷の積算体系（積算の流れ／単位の考え方／計算方法／工程別見積体系）
3. デジタル印刷の積算体系

印刷見積りの基礎②③

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

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

結果を出せる営業の秘訣

布施 貴規

1. ビジネスは結果がすべて
2. 営業として結果を出す！そのためにすべき事
3. 「結果を出す営業」と「結果が出ない営業」の違い
4. ビジネスライフを幸せにするためのセルフコントロール

4 新たなビジネスの機会に向けて企画力提案力を養う

企画提案グループワーク① 企画・提案ガイダンス

小澤 歩

1. 顧客の求める企画・提案とは
2. 顧客の課題抽出法
3. 印刷の提案に求められるもの～マーケティング

企画提案グループワーク② 提案のためのヒアリングとプランニング

小澤 歩

1. 課題を引き出すヒアリング手法
2. ヒアリング実践ワーク
3. ヒアリングからの企画プランニング
4. 企画提案手法
5. 課題～販促ツール提案書作成

企画提案グループワーク③ 提案書プレゼンとフィードバック

小澤 歩

1. 提案書プレゼン～フィードバック
2. 提案書ブラッシュアップ
3. 販促実施のポイント

企画提案グループワーク④ 販促実施手法

小澤 歩

1. 販促ツールの構成法
2. 販促ツールラフ構成（原稿作成）ワーク
3. 販促ツールプレゼン～フィードバック
4. 企画提案のまとめ

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

印刷ビジネスに活かす動画企画

前田 考歩

1. 印刷ビジネスと親和性の高い動画とは何か？
 - ・企業が制作、活用している動画の種類を知る
 - ・DM、チラシ、カタログなど印刷案件と親和性の高い動画を知る
2. 印刷ビジネスと親和性の高い動画の作り方
 - ・動画企画のための「3つのM」
 - ・成果を出す動画のための「動画化価値」

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)

【担当講座】印刷営業のビジョンを描く

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。

【担当講座】印刷業界動向

小澤 歩

(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

広告販促制作会社等でのグラフィックデザイナー、アートディレクターを経て、2002年に広告制作会社(有)グレイズを設立。
様々な企業の広告販促物の企画デザイン制作を手がける傍ら、より成果を出すためにブランディングやマーケティング、心理学等をデザイン表現に落とし込む手法を提案。
現在は企業の集客や売上増を目的に、デザイン戦略を軸にした企業全体の課題解決、価値を高め差別化をするブランディング、販売促進のコンサルティング等のサービスも提供している。
また人材育成にも幅広く携わり、ブランディングや営業・提案力向上をテーマとした研修の講師として、活躍している。

【担当講座】企画提案グループワーク

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、サートイファイ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。

【担当講座】印刷物製作の基礎知識／文字処理と画像処理／色の基礎とカラーマネジメント／DTP制作工程知識／DTP制作実習

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19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нда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、16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29年度12月末で700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。

【担当講座】営業日常活動の基本

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)。

【担当講座】印刷見積りの基礎①②③

●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

■経営士【社団法人日本経営士会認定・会員番号第4857号】
■国際公認経営コンサルティング協議会認定CMC【CMC12451】
■全能連認定 マスター・マネジメント・コンサルタント【J-MCMC17032】
■ハーマンモデル認定ファシリテータ
■日本プリンティングアカデミー 副学校長
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。

【担当講座】商業印刷物の仕様設計①②

前田 考歩

(株)フレイ・スリー プロデューサー

自動車メーカーの販促・CSR事業、映画情報&オンラインチケット事業、育児情報アプリ事業、離乳食の定期通販事業など、数々の新規事業・プロジェクトの起業およびプロジェクトマネジメントを経験。
現在は(株)フレイ・スリーにて、動画制作アプリ「1Roll(ワンロール)」のプロジェクトマネジメントを担当。
宣伝会議「Web動画クリエイター養成講座」で講師を務める傍ら、宣伝会議、月刊「ブレン」主催オンライン動画コンテスト「BOVA」や全国シティプロモーションサミット2017等に登壇し、動画を活用したマーケティング、セールス、インナーコミュニケーション等の計画・実践をサポート。

【担当講座】印刷ビジネスに活かす動画企画

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メーカーなどで教育事業、画像処理メーカーにて出力業務、営業サポート業務を担当。
現在はJAGATでエキスパート資格講座インストラクターとして指導に携わる傍ら、印刷会社のテクニカルアドバイザーとして技術サポートや教育指導に従事。
また東北芸術工科大学の非常勤講師をはじめ、各教育機関における講師として幅広く活躍中。関連書籍の執筆監修や講演など多数。

【担当講座】 デジタルメディアの活用法

久保田 秀明

凸版印刷(株)情報コミュニケーション事業本部 トップアイデアセンター
シニアクリエイティブディレクター

1979年凸版印刷(株)入社。2007年グラフィック・アーツ・センター長就任。2012年より現職。
プリンティング・ディレクション部門活動と各種クリエイティブ協会・諸団体との関係強化を担う。
グラフィックトライアルの企画に携わるとともに、デザイン分野で幅広く講演、企画支援活動を行っている。

【担当講座】 印刷表現の新たな魅力を知る

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年代表取締役役に就任。
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 4 F」の代表を務め、日々精力的な活動を展開している。

【担当講座】 製本加工知識

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、セミナー講師やコンサルタントとしても精力的に活動している。

【担当講座】 結果を出せる営業の秘訣

カリキュラム担当順・敬称略

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くつかり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)

●参加者同士の交流が刺激になった

グループワークでは、他の人との意見交換を通して、自分の思考のクセや短所に気づかされることも多々ありました。また、マーケティングや提案営業など、様々な考え方や手法に触れることができ、今後は学んだことを自分の武器にできるように伸ばしていきたいです。
(営業配属予定)

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、今後も参加を考へたい。

(代表取締役)

第46期印刷営業20日間集中ゼミ 募集要項

対象	新入社員および中途入社社員
募集定員	10名
開催期間	2018年5月14日（月）～6月8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「人材開発支援助成金」の「特定訓練コース/若年労働者への訓練」（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) 受講申込書に必要な事項をご記入の上、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差し上げます。 (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20日間集中ゼミ」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20日間集中ゼミ」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46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