

# JAGAT

2021

## 即戦力養成プログラム

### 第49期

# 印刷営業20日間集中ゼミ

「印刷営業20日間集中ゼミ」では、必須知識習得とともに実践力の強化に重点をおき、具体的な課題案件に取り組むことによって、営業の実務プロセスを学びます。

実際のクライアントに対し、ヒアリングから企画～仕様書・見積書の作成～販促物の制作・印刷～プレゼンまでを体験するグループワークを通して、自ら考え、解決する力を養成します。

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

開催日程

2021年5月10日（月）～6月4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

# 知識から実践へ！

## 体験しながら営業プロセスを学ぶ

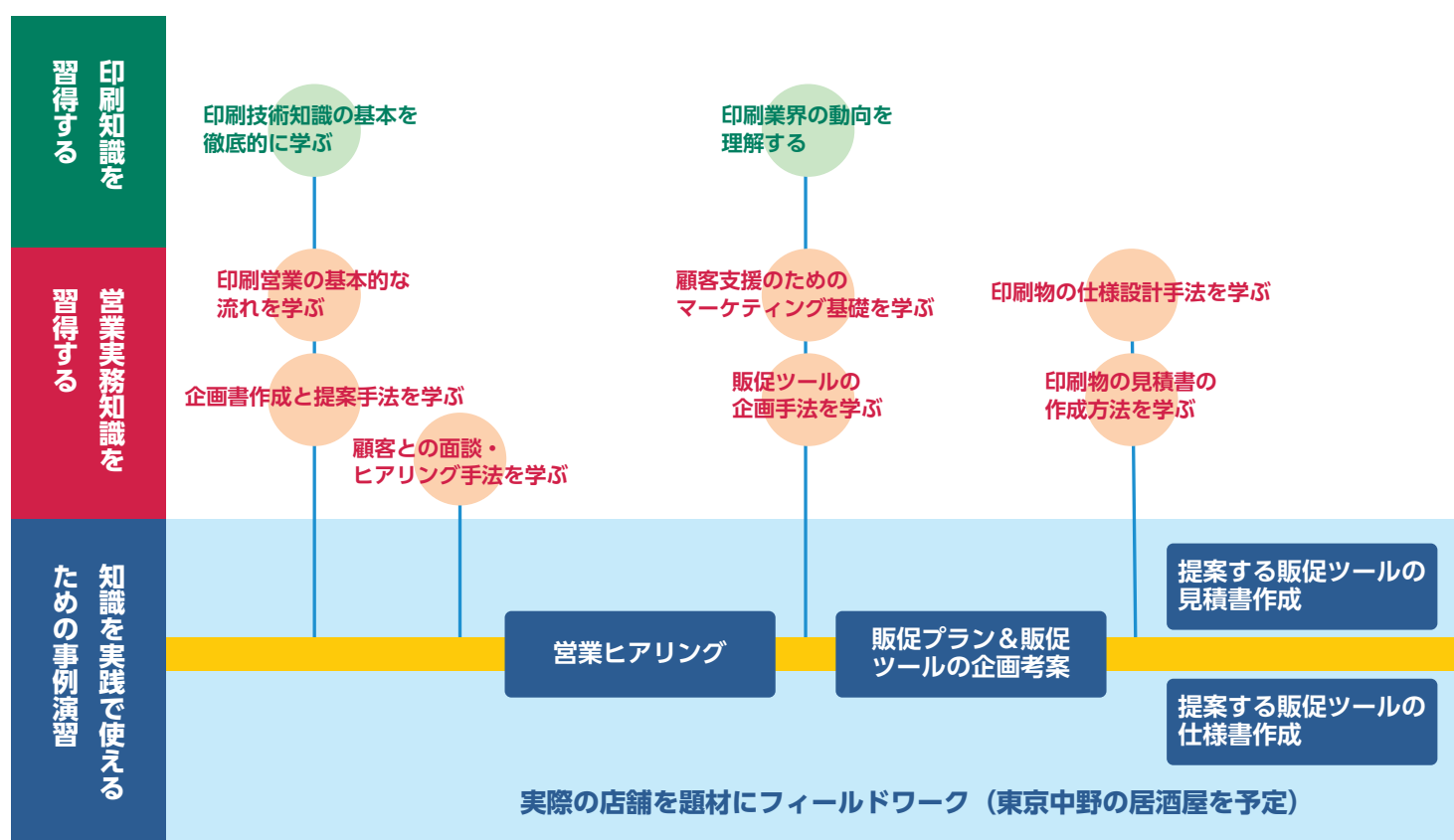
印刷営業として一人前になるためには、身につけた知識を実践の場で応用できることが重要です。「印刷営業20日間ゼミ」では必須知識習得とともに実践力の強化に重点をおき、具体的な課題案件に取り組むことによって、営業の実務プロセスを体験します。

身につけた知識をすぐに実践に活かすことで応用力を高め、即戦力としてお客様の要望に柔軟に対応できる印刷営業を育成します。

### 特 徴

1. ビジネスの基礎をつくる必須知識（印刷知識+営業基本スキル）を体系的に学ぶ。
2. 知識習得と実践力強化に並行して取り組むことで、営業プロセスへの理解を深める。
3. 実際の顧客にヒアリングから販促物制作、プレゼンまでを行うワークで応用力を高める。

## 印刷知識 + 営業スキル + 実践（事例演習）で トータルに営業プロセスを学ぶ



## ●フィールドワーク事例

フィールドワークとして、中野区に店舗を構える居酒屋の販促支援をテーマにしました。20日間を通して印刷の営業の提案に必要な「ヒアリング」「プランニング」「企画及び提案書の作成」「販促ツールの作成」「プレゼンテーション」の各手法を学びながら、実際に販促プラン及び店舗の集客ツールを制作しオーナーへの提案までを行いました。

### テーマ：中野区に店舗を構える山梨ワインと鳥料理が主力の居酒屋の販促支援

|          |                                                |
|----------|------------------------------------------------|
| ヒアリング    | 居酒屋のオーナーへ集客に関する課題のヒアリングと店舗で実際に食事をして実地調査        |
| 集客課題の整理  | ヒアリング情報をもとに居酒屋のPRポイントと集客の課題をグループワークで整理         |
| 販促企画の策定  | ターゲット層、必要なPRツール、プロモーション方法の検討                   |
| PRツールの作成 | 企画をもとに、PRツールとしてA4の集客用チラシのコンテンツを作成（※デザインは講師が行う） |
| 見積書・印刷出力 | A4集客用チラシの仕様をもとに見積書の作成と実際に印刷機で出力                |



### 居酒屋のオーナーへ提案

受講者を2グループに分けオーナーへのプレゼンテーションまで行いました。両チームともコンセプト、ターゲットが異なったのが特徴的でした。同じテーマでフィールドワークを行っても、ヒアリングできた内容や、企画の進め方によって答えは変わることを体験できたと思います。

#### Aチーム

コンセプト：お仕事帰りに一人で入れるもう一つの家  
ターゲット：20代後半～40代の男性、単身世帯、近隣にお住まい



#### Bチーム

コンセプト：カジュアルで居心地の良い店  
ターゲット：20～40代の女性



DTP制作実習で  
基本操作を理解する

文字／画像処理を  
深く理解する

データの入稿方法を学ぶ

製版から印刷までの工程を学ぶ

製本や表面加工などの  
付加価値のアイデアを学ぶ

プレゼンテーション手法を学ぶ

販促ツールの  
デザイン依頼

販促ツールの  
デザインデータ入稿

販促ツールを  
印刷機で実際に出力

クライアントへ提案  
プレゼンテーション

## 1 基礎知識の習得

## A 印刷知識

## 印刷知識① 印刷物製作の基礎知識Ⅰ

吉川 昭二

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

## 印刷知識① 印刷物製作の基礎知識Ⅱ

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

## 印刷知識② DTP制作実習

古殿 竜夫

1. 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）
2. DTP制作実習（Illustrator/Photoshop/InDesign）

## 印刷知識③ 文字と画像処理・カラーマネジメント

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
6. 色の表現
7. 印刷の色再現
8. CMSの必要性

## 印刷知識④ 製本加工知識と現場見学

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

## 印刷知識⑤ 印刷物製作実習

1. コンテンツ制作体験実習
2. オフセット印刷物製作体験実習（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。）

## B 営業基本スキル

## オープニング 印刷営業として今後の在りたい姿を具体化する

上妻 祐司

1. 印刷営業を理解する
  - ・印刷業界の特徴としくみ
  - ・印刷営業の目的と役割を再認識する
2. 印刷営業の魅力を自覚する
  - ・印刷営業の「やりがい」を見つける
3. 印刷営業として将来の目標を立てる

## 営業スキル① 営業活動の基本知識

上妻 祐司

1. 顧客を満足させる印刷営業
  - ・顧客のニーズ・営業スタイルの違い
  - ・提案営業のメリット
2. 営業業務のプロセスを理解する
  - ・営業の基本業務
3. 印刷営業に必要な5つの知識とスキル
  - ・ビジネスマナー
  - ・印刷技術の知識
  - ・印刷関連知識
  - ・マーケティング
  - ・法務関連知識
  - ・経理関連知識
4. 顧客から戻った校正紙のチェックポイント

## 営業スキル② ヒアリングと面談トーク

吉川 景博

1. 情報収集のカギを握るヒアリングのコツ
2. 顧客へのアプローチ手法

## 営業スキル③ 商業印刷物の企画と仕様設計Ⅰ・Ⅱ

上妻 祐司

1. 商業印刷物の概要
  - ・印刷物の分類
  - ・商業印刷物の目的
  - ・特徴と留意点
2. 目的と狙いの把握
  - ・顧客の目的と狙い
  - ・受注範囲の確認（企画、DTP製版、データ入稿）
  - ・印刷物の仕様と内容確認
3. 仕様設計に必要な要素と手順
4. 仕様設計のポイント
5. 品目別の仕様設計と留意点
6. 企画立案の手順とポイント

【演習】サンプルを見直し新たな販売ツールを考える

## 営業スキル④ 印刷見積りの基礎Ⅰ・Ⅱ

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

【演習】印刷物の見積り事例演習

## 営業スキル⑤ デジタル×紙の視点

吉川 景博

1. 販促効果を最大化させるマーケティング戦略
2. 顧客情報の分析から最適なプロモーション支援を考える
3. 行動を喚起させるメディアとしてのデジタル×紙の相乗効果

## 営業スキル⑥ 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. 入稿ディレクション

# 2 実践力強化（課題案件にもとづくグループワーク）

小澤 歩

## C 顧客のニーズを知る

### 実践ワーク① 顧客のニーズと提案のプロセス

1. 顧客が印刷会社に求める企画・提案とは
2. 顧客の課題抽出法と企画・提案プロセス
3. 印刷の提案に求められるもの
4. 課題案件に対する取り組み方

### 実践ワーク②③ 情報収集とヒアリング手法

1. 課題を引き出すための情報収集手法
2. 顧客の課題を知る～質問力
3. 実際の顧客に対するヒアリング実践ワーク
4. ヒアリングからの企画プランニング

## D 提案の型を体験する

### 実践ワーク④⑤⑥ 提案の骨子づくり

1. 企画提案手法
2. 課題抽出～企画立案
3. 提案書作成～フィードバック
4. 提案書ブラッシュアップ

### 実践ワーク⑦⑧ フィードバックとプレゼン手法

1. 提案書仕上げ
2. 効果的なプレゼン手法
3. プレゼン準備のチェックポイント
4. 販促ツールプレゼン～フィードバック

## E 販促ツールを制作する

### クリエイティブワーク①② 販促ツールのラフ案構成

1. 販促ツール作成ポイントと構成法
2. 見積り作成
3. 販促ツールラフ案構成（原稿作成）ワーク

### クリエイティブワーク③ 販促ツールをオフセット印刷

1. 販促ツールの制作（印刷実習）
2. 制作した販促ツールをCTP出力してオフセット印刷



## ●上妻 祐司

OD人事経営コンサルティング 代表

## ■中小企業診断士

法政大学卒業後、共同印刷株式会社に入社。グループ長として商業印刷分野の法人営業に従事。営業戦略の策定、企画書の作成、販促物の受注・制作に携わる。人事部教育課では、教育課長として教育プログラムの企画・開発および社内講師を行い、また、経営スタッフとして経営企画業務に従事。その後、OD人事経営コンサルティングを立ち上げ、印刷業を中心とした製造業の経営支援、各種団体、民間企業を対象とした教育研修の講師に従事し、現在に至る。

【担当講座】印刷営業として今後の在りたい姿を具体化する  
営業活動の基礎知識  
商業印刷物の企画と仕様設計Ⅰ・Ⅱ

## ●小澤 歩

(有)グレイズ 代表取締役

(一財)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。その際に広告販促物の企画デザイン制作から提案型へビジネスを移行し、ブランディングやマーケティングの戦略構築まで領域を広げる。現在は企業の課題解決やブランディング支援、販売促進のためのコンサルティング、印刷会社へはクリエイティブ力や企画提案力の強化などを幅広く提供している。

【担当講座】実践ワーク  
クリエイティブワーク

## ●吉川 景博

フュージョン(株)営業グループ

エグゼクティブマーケティングディレクター

■米DMA公認ダイレクトマーケティングプロフェッショナル

■一般社団法人日本ダイレクトメール協会：ダイレクトマーケティング委員長

■全日本DM大賞審査員

1993年大手小売業入社。マーケティング部門にて広告全般を担当。主に顧客戦略策定、FSP開発、データ分析等、顧客データを活用したプロモーションを実践。現在は、ダイレクトマーケティングを軸とした、企業のマーケティング戦略立案、営業支援などを請け負う。全日本DM大賞多数入賞。

【担当講座】ヒアリングと面談トーク  
デジタル×紙の視点

## ●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。(株)文祥堂印刷取締役を経て、2007年(株)サンエー印刷入社。印刷会社に40年勤務し、プリプレス～印刷の品質管理やISO運用、製造工程の管理を行う。また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、業界誌にも執筆を続けている。

【担当講座】印刷製作物の基礎知識Ⅰ・Ⅱ

## ●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。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。

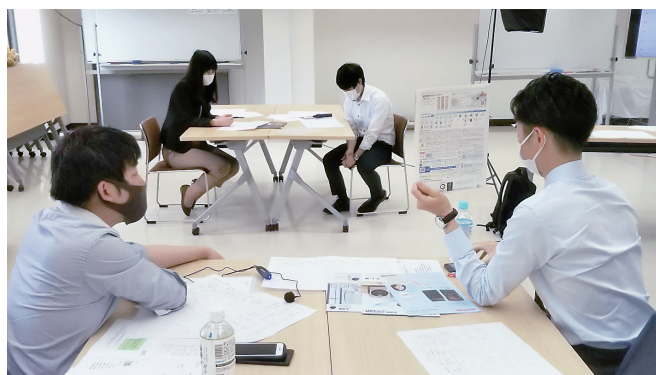
【担当講座】文字と画像処理／カラーマネジメント  
DTP制作実習  
デジタルデータ受発注知識と入稿のポイント

## ●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Ⅰ・Ⅱ



## 受講者の声

## ●企画提案

・ゼミが始まった当初は、企画提案の課題で情報の整理に苦戦することや根拠が弱いまま進めてしまうことが多かったが、終盤は段階的に考える癖がついた実感があり、思考が立ち止まった際も順を追って振り返ることで理解して進めることができるようになった。実際にビジネスとして企画提案を行うには知識と経験が必要だが、この思考プロセスは、他の場面でも応用することができるため、今後も意識して養っていきたい。(中途入社)

・企画提案の習得は、やはりハードルの高いものだ実感した。実際のプレゼンまで行うことは、やり方に慣れていないと方向性や導き出す答えがふれてしまうと感じた。非常に難しい内容だが、習得することで自分も自社もレベルアップ、差別化できることは間違いなしと思うので、今後も時間をつくり勉強してまいります。(中途入社)

## ●セミナー

・聴講だけでは、理解が難しいと感じたモノも研修で実践してみると、点と点がつながって線になるように理解できた瞬間もありました。今後も壁にぶつかり立ち止まる時が必ず訪れると思います。その時には、このゼミで学んだことを振り返り、壁を登るための取っ掛かりにしていきたいです。(新入社員)

・支社勤務であるため、現場の知識を身につけづらい状況を補完することができました。営業であっても現場の知識は無関係ではないという意識を強く持つことができたので、よりよい業務を行うために今後も学習を続けていき、顧客はもちろん、現場とも積極的にコミュニケーションをとっていききたいと思います。(中途入社)

## 日程

|    | 開催日      | ●● 基礎知識 ●●                                                   | ●● 実践力強化 ●●                             |
|----|----------|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| 1  | 5月10日(月) | オリエンテーション<br>印刷営業として今後の在りたい姿を具体化する                           |                                         |
| 2  | 5月11日(火) | <b>B</b> 営業スキル①<br>営業活動の基礎知識                                 |                                         |
| 3  | 5月12日(水) |                                                              | <b>C</b> 実践ワーク①<br>顧客のニーズと提案のプロセス       |
| 4  | 5月13日(木) | <b>A</b> 印刷知識①<br>印刷物製作の基礎知識Ⅰ                                |                                         |
| 5  | 5月14日(金) | <b>B</b> 営業スキル②<br>ヒアリングと面談トーク                               | <b>C</b> 実践ワーク②<br>情報収集とプランニング          |
| 6  | 5月17日(月) |                                                              | <b>C</b> 実践ワーク③<br>課題案件ヒアリング実践          |
| 7  | 5月18日(火) | <b>A</b> 印刷知識②<br>文字と画像処理・カラーマネジメント                          |                                         |
| 8  | 5月19日(水) | <b>B</b> 営業スキル③<br>商業印刷物の企画と仕様設計Ⅰ                            |                                         |
| 9  | 5月20日(木) |                                                              | <b>D</b> 実践ワーク④<br>ヒアリング分析と課題の抽出        |
| 10 | 5月21日(金) | <b>A</b> 印刷知識③<br>DTP 制作実習                                   |                                         |
| 11 | 5月24日(月) | <b>A</b> 印刷知識①<br>印刷物製作の基礎知識Ⅱ                                | <b>D</b> 実践ワーク⑤<br>企画提案の骨子づくり           |
| 12 | 5月25日(火) | <b>B</b> 営業スキル④<br>印刷見積りの基礎Ⅰ 積算体系                            |                                         |
| 13 | 5月26日(水) |                                                              | <b>D</b> 実践ワーク⑥<br>企画提案フィードバック          |
| 14 | 5月27日(木) | <b>B</b> 営業スキル③<br>商業印刷物の企画と仕様設計Ⅱ                            |                                         |
| 15 | 5月28日(金) |                                                              | <b>E</b> クリエイティブワーク①<br>販促ツールの構成法とラフ案作成 |
| 16 | 5月31日(月) | <b>B</b> 営業スキル④<br>印刷見積りの基礎Ⅱ 見積実務演習                          | <b>E</b> クリエイティブワーク②<br>販促ツールの見積り作成     |
| 17 | 6月1日(火)  | <b>B</b> 営業スキル⑤ デジタル×紙の視点<br><b>B</b> 営業スキル⑥ デジタルデータ受発注知識と入稿 |                                         |
| 18 | 6月2日(水)  | <b>A</b> 印刷知識④<br>製本加工知識と現場見学                                | <b>D</b> 実践ワーク⑦<br>企画提案プレゼン準備           |
| 19 | 6月3日(木)  | <b>A</b> 印刷知識⑤<br>印刷物製作実習                                    | <b>E</b> クリエイティブワーク③<br>販促ツールをオフセット印刷   |
| 20 | 6月4日(金)  | 修了式                                                          | <b>D</b> 実践ワーク⑧<br>プレゼン発表               |

\*カリキュラムの日程・内容は一部変更になる場合がございます。

## 第49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／異業種から転身した後継者候補                                                                                                                                                                                                                                         |
| 募集定員          | 10名                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 開催期間          | 2021年5月10日（月）～6月4日（金） 9:30～17:30 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<br>〒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<br>（消費税込） | JAGAT会員 1名 594,000円<br>一般 1名 770,000円（教材費含む 食費・宿泊費・交通費は除く）<br>※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）受講申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてご送付ください。FAX 03-3384-3168<br>折り返し、事務局よりご連絡を差し上げます。<br>（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。<br>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<br>（3）開講10日前頃に開催案内と会場地図をお送りします。<br>*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：加治<br>〒166-8539 東京都杉並区和田 1-29-11<br>TEL 03-3384-3411 FAX 03-3384-3168<br>Eメール seminar@jagat.or.jp<br>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49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）    | <input type="checkbox"/> JAGAT会員<br><input type="checkbox"/> 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