

2014年2月27日
コダック合同会社
ソフトブレイン株式会社
ソフトブレイン・サービス株式会社

コダック&ソフトブレイングループ、印刷会社の営業力強化支援

プログラム「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」を開校

～お客様のニーズに応え0期を4月に開催～

コダック合同会社（本社/東京都千代田区、代表執行役員社長 藤原 浩、以下コダック）と営業支援システムやコンサルティング、教育などのサービスを幅広く展開しているソフトブレイン株式会社（本社/東京都中央区 代表取締役社長 豊田 浩文 東証1部上場 4779、以下、ソフトブレイン）は、昨年2013年12月に印刷業界の営業改革・営業力強化を支援していくため協業を発表いたしました。今回はその具体的な提携の第一弾として、コダックとソフトブレイン・サービス株式会社（本社/東京都中央区 代表取締役社長 野部 剛）は、印刷会社の営業力強化支援プログラムとして「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」を共催し、2014年9月より開校します。

先行してご案内したお客様から、すぐにも参加したいという要望が多数あがったため、9月開校に先駆けて、2014年4月より0期生向けの特別プログラムを開校することを決定し、意欲的なお客様から早速お申し込みをいただいております。

印刷業界は、消費の多様化による多品種小ロット化、さらには厳しい価格競争といった急激な構造変化に直面しています。折込、DM、POPなどのプロモーションメディア広告市場は、2005年に2兆6,563億円の規模がありましたが2013年には2兆1,446億円へと縮小しました。一方でインターネットは、2005年は3,777億円の規模でしたが、2013年には9,381億円に成長しており、約5,000億円以上が紙からインターネットにシフトしている状況です。（出典：2013年日本の広告費 電通 <http://www.dentsu.co.jp/news/release/2014/pdf/2014014-0220.pdf>）

こうした変化のなかで印刷業界が成長を続けるためには、印刷品質の改善やコストの削減のみでは不十分です。印刷会社の営業が、お客様のニーズを的確に理解し、経営課題を解決するソリューションを提案する、マーケティング戦略に基づいた提案型営業スタイルへと移行することが不可欠になってきています。

コダックでは、印刷会社が抱えるこうした営業面での課題の解決を強力に支援するため、企業の営業改革支援で豊富な実績を有するソフトブレイングループと提携し、「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」を共催いたします。

「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」は、営業マネージャーの役割である「結果の最大化」に必要な「プロセスマネジメント」「マーケティング」「ソリューションセールス（課題解決型営業）」という3つの仕組みと、印刷業界で必要な営業力が学べる実践的なビジネススクールです。延べ2500社にも及ぶソフトブレイングル

ープの営業コンサルティング実績の中で、業種業界を問わず特に効果的なものをカリキュラムとして提供している「プロセスマネジメント大学※」をベースに、コダックが持つ印刷営業に関する豊富な知見を統合して、印刷業界向けに特別にパッケージ化したものです。

コダック合同会社の代表執行役員社長 藤原 浩は、次のように述べています。
「年初より、弊社の販売店様や、page2014 展示会、さらにはコダックのユーザーで構成される Kodak グラフィックユーザー会の会合などで、多くのお客様にこの「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」をご案内したところ、大変大きな反響があり、非常に高い関心と期待をお寄せいただきました。我々は、お客様の経営パートナーになるという企業ビジョンを掲げており、その一貫としてのこの取り組みはまさに印刷業界で求められているニーズと合致しているということを改めて確信しました。本プログラムが必ずやお客様の会社の営業力強化のお役に立つものと期待しています」

一方、ソフトブレイン・サービス株式会社の代表取締役社長であり、かつ本ビジネススクールの学長である野部 剛は、次のように述べています。

「印刷業界は、ここ 10 年で市場規模、従業員数共に縮小し、一人当りの売上高、つまり『営業生産性』が低下しております。この問題の原因はいくつか考えられますが、既に私共が提供する『営業プロセスマネジメント』を学習し、実践してきている印刷会社様におかれましては、売上が前年比 125%を達成している事例もございます。科学的組織営業への転換に意欲ある企業様に『売れる印刷営業の仕組みづくり大学』にご参加頂ければ、きっと解決策の糸口を見つかることができると思います。今回のコダックとの取り組みが、意欲ある印刷会社様の営業力強化に必ずお役に立てるよう精一杯ご支援いたします。」

コダックとソフトブレイングループは、印刷業界における営業改革、営業力強化の支援をさらに推進していくべく、今後、両社のノウハウを採り入れた印刷業界向けの営業支援システムなどを共同で構築していく予定です。

「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」HP

http://www.sb-service.co.jp/LP/seminer_tokyo/14_ks.html

「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」の特長

- 個別企業向けコンサルティングサービスと同等の内容を特別価格で提供
- 印刷業界向けの特別講義を設定
- 単なる研修ではなく、受講中 10 か月間で成果を出すことを目標とした徹底的に実践にこだわったプログラム設計

「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」0期 開催スケジュール

	特別講義	プロセスマネジメント講座		マーケティングプロセス講座		セールストレーニングマスター講座		成果発表
	特別回 印刷業界向け 特別講義	第1回 行動分解	第2回 目標からの 逆算	第3回 営業戦略立案	第4回 売れる 仕組みづくり	第5回 営業トーク 型づくり	第6回 トレーニング	第7回 成果発表
東京校	2014年 4/8(火)	【Aコース】 4/17(木)	5/15(木)	6/12(木)	7/10(木)	8/7(木)	9/11(木)	2015年 1/15(木)
		【Bコース】 4/24(木)	5/22(木)	6/19(木)	7/17(木)	8/21(木)	9/18(木)	2015年 1/21(水)
大阪校	2014年 4/11(金)	2014年 4/18(金)	5/16(金)	6/13(金)	7/11(金)	8/8(金)	9/12(金)	2015年 1/16(金)

「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」0期募集要項：

定員 40名様限定（定員制のため先着順）

受講料（税別）

特別回のみ特別価格にてご提供。（）内は通常価格です。

1名 240,000円（280,000円）

2名パック 400,000円（467,000円）

3名パック 600,000円（700,000円）

再受講（1名） 70,000円

「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」0期説明会日程：

参加を検討したいというお客様を対象とした説明会を以下の日程で東京と大阪で開催いたします。説明会への参加は無料です。

東京：

3月14日（金）15:00～17:00 場所：ソフトブレングループ 本社セミナールーム

3月26日（水）16:00～18:00 場所：コダック合同会社 本社 会議室

詳細 URL：http://www.sb-service.co.jp/LP/seminer_tokyo/140226.html

大阪：

3月7日（金）15:00～17:00 場所：ソフトブレイン 関西支社 スクールルーム

3月17日（月）15:00～17:00 場所：ソフトブレイン 関西支社 スクールルーム

詳細 URL：http://www.sb-service.co.jp/LP/seminer_osaka/140307.html

※プロセスマネジメント大学は、2006年に開校した民間のビジネススクールで、現在全国7校で開催しています。本校を卒業した卒業生3000名以上のうち93.1%の方が研修の成果を認めています。

【コダック合同会社について】

URL : <http://www.kodak.co.jp>

事業内容：グラフィック コミュニケーション事業
エンタテインメント イメージング事業
産業・エアリアル事業

【ソフトブレン・サービス株式会社について】

URL : <http://www.sb-service.co.jp>

事業内容：営業コンサルティング・営業教育事業

【ソフトブレン株式会社について】

URL : <http://www.softbrain.co.jp/>

事業内容：営業課題解決事業

<この件に関するお問い合わせ先>

コダック合同会社

広報担当：本間 TEL：03-5577-1300 FAX：03-5259-9365

ソフトブレン・サービス株式会社

営業担当：佐々 TEL：03-6880-2610 FAX：03-6880-2611

ソフトブレン株式会社

広報担当：高橋 TEL：03-6880-2600 FAX：03-6880-2601