

この講座は1979年から始まった、日本出版クラブが主催する「出版人養成講座」です。

「本づくり基礎講座」と並行して、本を売るための基礎知識として「出版営業入門講座」を開催します。

- * 出版社のための本を売る知識と販売戦略を解き明かします。
- * 本を売る知識から販売戦略の実務までを総合的にやさしく解説します。
- * ベテラン営業マンが出版営業のノウハウを実践的に解き明かします。
- * 出版界が直面する営業的課題を大胆にアドバイスを提言します。
- * 会社、部署を超え、「出版」を語り合う懇親の場を設けます。



●参加要項●

- ◆講師 小島 秀人 (筑摩書房 取締役営業局長)
- ◆日時 平成27年7月7日(火) 13:30~18:00
- ◆会場 日本出版クラブ会館 (会議室)
(東京都新宿区袋町6 都営大江戸線 牛込神楽坂駅より徒歩2分)
- ◆受講料 出版クラブ維持員社 8,000 円 (一般参加者 10,000 円)
(教材費・テキスト代を含む)

終了後、参加者の懇親会を予定しております。
参加費：出版クラブ維持員社 2,000 円 一般参加者 3,000 円
- ◆定員 60名 (申込順、定員になり次第締切らせていただきます)
- ◆申込 別紙申込書に必要事項をご記入の上、FAX または郵送にてお申込み下さい FAX 03-3267-6095
- ◆振込先 三菱東京UFJ銀行 神楽坂支店 普 0062459
口座名：ザイ)ニホンシュツパンクラブ
当日会場での直接お支払いは受付おりません。

※受講の際は電卓・筆記用具をご用意ください。

日本出版クラブ事務局 担当/杉山
TEL 03(3260)5271 FAX 03(3267)6095
sugiyama@shuppan-club.jp

お問合せ
お申込み

出版営業

わかるまで徹底的に

新人からベテラン営業・販売部員まで

本はこう売る!

基礎講座

教えます!

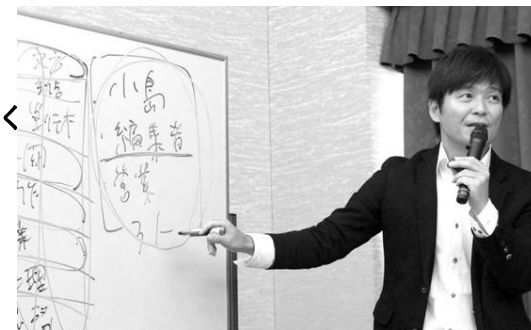
日本出版クラブ
〒162-0828 東京都新宿区袋町6 TEL 03(3260)5271
<http://www.shuppan-club.jp>

講座内容

(進行の都合で、若干内容変更が生じる場合もあります)

◇ 出版社を取り巻く状況 13時30分~15時40分

1. 業界は小さくなった
出版科学研究所のデータを見る/返品率と新刊点数の相関関係
2014年の売上げ金額 / 書店の状況 / 深刻な雑誌のダウントレンド
電子書籍の現状 / 図書館の状況 / 活字離れは本当か
2. 企業の目的・営業の役割
3. 販売と営業とマーケティング
4. 新刊ワークフローでもう少し詳しく
5. 本ってなんだ/原価を考える
粗利益を考える
6. 出版社の売上げと利益
・ 質疑応答



(休憩: 15分)

◇ 出版営業の実際 15時55分~17時45分

1. 書店促進を始める前に/よい書店とは?/よい書店を攻略する準備
こんにちは書店さん
2. 書店促進の実際/受注の際に気をつけること
3. 取次の役割/配本の仕組みと返品
4. 変化する取次/マネジメント重視の時代
5. 業界の課題/委託制と再販制の問題点/軽減税率/出版情報登録センター
6. 広告宣伝の実務/媒体の選定/パブリシティ/マーケティングの手法
7. 倉庫(物流の理解)/システム(情報流の理解)/出版会計(商流の理解)
8. 流通改善例/客注商品の迅速配送/近刊情報の価値
9. 電子書籍への対応/ドイツtolinoアライアンス
10. 出版営業とは何か(苦しいときこそ、大きな夢を描く)
・ 質疑応答



講師略歴

小島秀人 (こじま ひでと)

1968年生まれ。

2000年10月に筑摩書房に入社。

営業局販売促進部販売課課長などを歴任。

現在 筑摩書房取締役営業局長