

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

「本づくりの基礎講座」と並行して、本を売るため基礎知識として「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。

●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26年6月17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 10,000円（出版クラブ維持員社8,000円）
（教材費・2日分の昼食代を含む）
- ◆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）ニホンシュパンクラブ
当日会場での直接お支払いは受付ておりません。
- ◆お問合せ 日本出版クラブ事務局 担当／杉山
TEL 03-3260-5271

2014 出版営業入門講座

新人からベテラン営業・販売部員まで

主催 財団法人 日本出版クラブ
〒162 東京都新宿区袋町6 TEL.03(3260)5271

本を売る基礎知識とノウハウ大公開！

講座内容

前半 ◇ 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／返品率と新刊点数はパラレルの関係
2013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：10分（休憩：15分）

後半 ◇ 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／／託制と再販制の問題点／消費税問題／近刊情報の整備
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
9. 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：10分（17時45分終了）

講師ご略歴

小島秀人（こじま ひでと）

1968年、新潟県生まれ。

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

（進行の都合で、若干内容変更が生じる場合もあります）