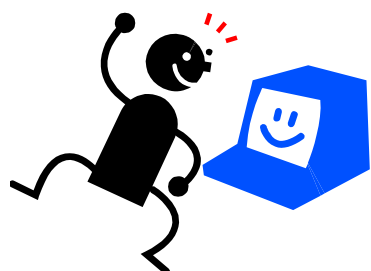


「印刷会社に必要な“ソリューション営業力”セミナー」



必要性が叫ばれていながら、実現させるのは難しい「ソリューション営業に取り組む」ために、IT（情報技術）産業の力をどの様に役立てればいいのかについて、セミナーを行います。ソリューション営業とは、「課題解決型営業」とも訳されます。課題の抽出も解決策の提供も容易ではないなか、実際どのように営業を戦力にできるのかが問われます。今回のセミナーは一般社団法人日本ソフトウェア産業協会（NSA）の協

力のもと、企画いたしました。NSA 加盟のソフトベンダーの中から、今回のテーマに沿った「実務に根差した」プレゼンテーションをしていただき、その後「印刷産業と IT 産業、本音のパネルディスカッション」を通じて、この難しいテーマの解決を探ります。

日時	10月15日(水) 19:00~21:00	
場所	日本印刷会館 2F 会議室（東京都中央区新富 1-16-8）	
内容	・ 業務フロー改善ツール「iGrafx」の紹介（㈱サン・プランニング・システム） ・ iPad 向け営業支援システム「i-BREA」の紹介（㈱日本テクノ開発） ・ パネルディスカッション 印刷業と IT 産業から見る「ソリューション営業」とは	
受講料	無料	
定員	80名（定員に達し次第締め切りとさせていただきます）	
申し込み	FAX にて <u>03-3553-2653</u> 迄（FAX にてお申込み後、受付印欄に押印し返信します。この申込書が受講票となりますので、当日ご持参下さい。）	
申込書		
氏名 1	氏名 2	
会社名	工組名	※受付印欄
TEL	FAX	
お申し込み頂いた個人情報はセミナー受付・運営のために利用いたします		