



下記の必要事項をご記入のうえ

03-3233-5120

へ送信してください

下記申込先に、電話・FAXにてお申し込みください。メールでのお申し込みも受け付けております。

環境変化に対応できる  
武器を手に入れる

第29期 出版流通学院 受講申込書		
申込責任者情報		
貴社名	部署名・役職名	
	氏名	
メールアドレス @		
TEL - -	FAX - -	
貴社代表者氏名	日本出版共済会 加入状況 ※口数は貴社全体の加入口数 <input type="checkbox"/> 加入 <input type="checkbox"/> 未加入	
受講生情報		
ふりがな 受講生氏名	男性・女性	年齢 歳
部署名	役職名	
メールアドレス @		
TEL - -	FAX - -	

1. 申込責任者の方の情報は、申込責任者の方への事務連絡、請求書、「セミナー開催報告」等の送付に使用いたします。また、ご記入いただいた情報は受講者名簿に記載いたしますが、事務局が責任を持って管理いたします。「セミナー開催報告書」は、各講座終了後に、申込責任者と受講生にメールにて配信いたします。
2. 受講者の方への事務連絡等に使用いたします。また、ご記入いただいた情報は受講者名簿に記載いたしますが、事務局が責任を持って管理いたします。受講者への連絡は、基本的にメールとなります。大切なお知らせがありますので、受講者ご本人が毎回確認可能なアドレスを記載してください。

申込締切 2018年6月22日(金) ※定員になり次第締め切ります

申込先 ▶ 日販 営業推進室 出版流通学院  
 電話 ▶ 03-3233-4791 FAX ▶ 03-3233-5120  
 メール ▶ ryutsu-gakuin@nippan.co.jp  
 住所 ▶ 〒101-8710 東京都千代田区神田駿河台4-3

第29期(2018年度) 出版流通学院 応募要項

受講対象	店長及び本部マネージャークラスの方
受講期間	2018年7月から2019年2月まで 8ヵ月間 全5回 12日間 ※基本講習時間9:00-18:00、詳細はお申し込みの際にご案内いたします。
開催会場	日販 本社会議室、合宿研修※、王子流通センター ※第2回・9月開催、会場は首都圏近郊を予定しています。決定次第ご案内いたします。
受講料	240,000円(税込/交通費・宿泊費別) 日本出版共済会加入企業様は、50口毎に1名あたり200,000円の補助金があります 1名あたり40,000円でご受講いただけます ※受講料には、テキスト代他各種資料、合宿費用2泊3日(宿泊費、朝・昼食費込)等を含みます。 ※交通費、合宿研修以外の宿泊費、食事代等は含みません。 ※特殊品伝票または請求書でご請求申し上げます。請求書の場合は、振込手数料をご負担ください。
申込締切	2018年6月22日(金) 受講申込書にご記入の上、FAXかメールにて弊社営業担当者または、日販 営業推進室 出版流通学院までお申込みください。
お申込み お問合せ先	日販 営業推進室 出版流通学院 〒101-8710 東京都千代田区神田駿河台4-3 TEL : 03-3233-4791 FAX : 03-3233-5120 Mail : ryutsu-gakuin@nippan.co.jp

出版流通学院は、3つの武器を手に入れることができる「場」です。

新しいことに前向きに挑戦する「マインド」  
経営幹部として必要な実務面での「スキル」

良き相談相手であり良きライバルともなる仲間との「リレーションシップ」

マインド

スキル

リレーションシップ

今期の出版流通学院では、参加される方の「マインド」を変えることを重点に置き、新たにカリキュラムを編成しました。まず、目の前にある事象や情報を鵜呑みにせず、「それは本当に正しいのか」と疑問を持ち、柔軟な考え方を学んで、これまでの思考方法を変革します。さらに、広く、深く考える方法を学び、目の「今」を変えるだけでなく、先々の「未来」を創ることができる力を身につけ、厳しい環境に果敢に挑戦する力を養います。

出版流通学院は、書店様向けの長期マネジメント講座で、経営幹部として必要な知識や思考法を学び、マネージャーとしての課題解決力を強化する日販オリジナルの研修です。経営を「考える」「作る」「動かす」のステップカリキュラムで、自らビジョンを掲げ、戦略を策定し、実際に人・組織を動かすまでを継続して学習し、より効果的に力を身につけます。

出版流通学院は、全国各地の書店から立場や考え方の異なる方々が集まる場所でもあります。参加者同士、グループワークやディスカッションを通じて、自分と違う物の見方や発想に触れ、多面的な思考や、幅広い視野を得ることができます。また、8カ月という長期にわたる研修のため、「同期生」というかけがえのない人脈のネットワークが築けます。毎年「悩みや問題を共有できた」「業界の中で同志ができた」等の声を多数いただいています。



第1回 思考変革・ビジョン構築	第2回 店舗財務・マーケティング戦略①	第3回 マーケティング戦略②	第4回 マネジメント①	第5回 マネジメント②・他
開催日：2018年 7月19日(木)～7月20日(金)	開催日：2018年 9月11日(火)～13日(木)	開催日：2018年 11月14日(水)～15日(木)	開催日：2019年 1月16日(水)～17日(木)	開催日：2019年 2月13日(水)～15日(金)
<b>目的</b> クリティカルで、柔軟な考え方を身につけ、これまでの思考方法を変革する。広く、深く考えて、目の前の課題への対処だけでなく、未来に向けた発想もできるようにする。	<b>目的</b> 店舗経営に必要な数値の見方を学習し、自店およびライバルの状況を数値面から把握する手法を習得する。また、数値分析をベースとしながら、店舗の戦略を立案するストーリーを実際の店舗の改装計画を例題に、具体的に検討・立案することにより、自店の戦略立案の視野やポイントを習得する。	<b>目的</b> 第2回からの継続で、数値分析をベースとしながら、店舗の戦略を立案するストーリーを、実際の店舗の改装計画を例題に、具体的に検討・立案することにより、自店の戦略立案の視野やポイントを習得する。	<b>目的</b> チームで「お笑い」を体験することで、コミュニケーションの難しさと重要性を理解する。また、マネジメントとリーダーシップのあり方を改めて確認し、目標を設定して人と組織を動かすための手法やツールを身につけ、日々の各場面で活用できるようにする。	<b>目的</b> 第4回からの継続で、コミュニケーションで人と組織を動かす手法やツールを身につけ、日々の各場面で活用できるようにする。
<b>内容</b> 1. 私たちに求められる「視座・視野」と「思考方法」の転換 (1)短期から中長期視点へ (2)改善から変革へ (3)前例踏襲から新規創造へ など 2. 柔軟な思考方法 (1)クリティカルな思考とは (2)クリティカルに考えるためのコツ 3. 創造性の向上 (1)創造的とは (2)創造的なアイデアを出す思考ツール 4. 私たちに求められる「視座・視野」と「思考方法」の実践 (1)中長期、超長期の将来予測 (2)継続した仮説検証 など 5. ビジョンとは (1)ビジョンの機能 (2)ビジョンなどの位置関係 など 6. ビジョンの立て方	<b>内容</b> 1. 財務 (1)損益計算書、貸借対照表の構造 (2)投資採算性の検討 (3)科目確認とPL・BS作成 (4)財務分析、ワーク 2. マーケティング (1)マーケティング戦略の流れとポイント (2)経営環境分析 (3)ストアコンパリスン 3. 店舗視察と改装計画 (1)店舗視察整理と視察店舗の環境分析 (2)発表	<b>内容</b> 1. 前回(マーケティング)の振り返り 2. 事業ドメインの設定とワン・トゥ・ワンマーケティング (1)視察店舗の環境分析の共有 (2)ターゲット、仮説ニーズ、事業ドメインの設定、投資採算性の検討 3. マーケティングミックス (1)マーケティングミックスとは (2)マーケティングミックスの展開 (3)視察店舗のマーケティングミックス 4. 自店のマーケティング戦略の立案 (1)事前課題の売上向上策を踏まえたターゲットおよびニーズ、事業ドメインの設計	<b>内容</b> 1. コミュニケーション (1)笑いとコミュニケーションの重要性 (2)漫才ロールプレイ (3)新喜劇ロールプレイ 2. マネジメントと目標 (1)マネジメントとは (2)目標とその効果 (3)SMARTな目標設定 など 3. KPIの設定とバランス・スコアカード (1)KPIと指標 (2)KPI設定のための考え方 (3)バランス・スコアカードの理解 など 4. MBO (1)MBOとその理解 (2)目標へのプロセスコントロール (3)G・PDCAマネジメントサイクルの実践	<b>内容</b> 1. 前回の振り返り 2. リーダーシップ (1)リーダーシップとは (2)リーダーシップのタイプ (3)リーダーシップの使い分け 3. コミュニケーション (1)伝達力と傾聴力 (2)質問力と非言語 3. 人を動かす (1)エンパワーメント (2)アサーティブ (3)コーチング 4. 組織を動かす (1)ファシリテーションと効果 など 5. フォロワーシップ (1)フォロワーの役割と機能 (2)上司を動かすコミュニケーション 6. ビジョン立案とコミュニケーション 7. 日販マネジメントセミナー 8. 王子流通センター見学