

ケーススタディ
(魅力ある提案)
【開始前の概要・ルール説明】

第8回九州購買ネットワーク会
2018年7月7日

購買ネットワーク会 幹事
蔵谷 学

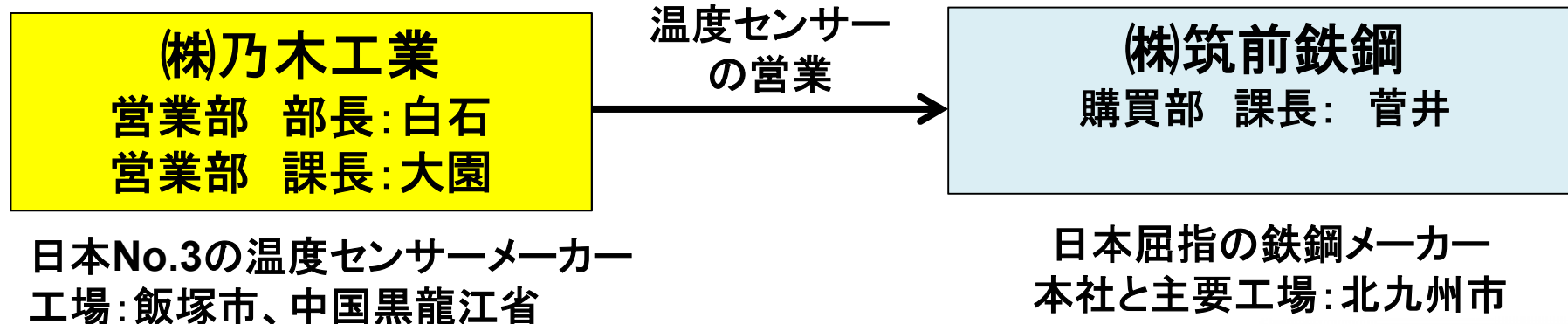


ケーススタディ概要

- ・主人公:「(株)乃木工業」の営業課長 大園(おおぞの)
- ・今回の販売対象商材:温度センサー
- ・登場サプライヤー企業:「(株)乃木工業」
- ・登場バイヤー企業:「(株)筑前鉄鋼」
- ・「筑前鉄鋼」からの受注を目指す「営業提案書」の作成。
- ・発表は口頭。
- ・奇抜、独創的な発表は大歓迎。



登場企業・人物相関図



ケーススタディの進め方

1)役割分担の決定

- ・ファシリテーター(討議進行役)～1名(常連メンバー)
- ・討議結果の発表者～1名(参加回数の少ない方)
- ・タイムキーパー～1名(時間に几帳面の方)

2)時間配分～計1時間の時間配分

- ・読む時間:約20分(20分後にグループで調整)
- ・討議時間:約30分
- ・発表内容取り纏め時間:約10分