



## コンセプトチャルスキル/ 2日研修

Revised

# シティセールス・ シティプロモーション研修

自治体独自の強み・特長を活かす

### ▶ 本研修の概要とねらい

- ①地域資源の見つけ方、事業化のプロセス、PR方法など、地域力を向上させるための知識やノウハウを習得する。
- ②自ら価値を創造して企画・提案し、実行できるプロデューサー型職員を養成する。

### ▶ 主なコンテンツ

世の中の動きとその意味、地域力を高める職員のあり方とは、事業企画の基本、行政の役割とメディアの役割、市場分析と事業発案など(詳細は裏面のタイムテーブルをご参照ください)。

### ▶ 演習/実習の内容

#### 【事前課題】

地域の特長、特産品、名所、売り出したいもの、改善したいものについて考え、メモしておくこと。

#### 【演習】

- ・キャッチコピー作成演習
- ・市場分析と事業発案演習
- ・プレゼンテーション演習 ほか

### ▶ 受講対象(推奨)

担当職員(全職員対象)

### ▶ 講師からの一言

今の時代は、日本や海外に、いかに地域の魅力をアピールするかが重要になっています。さらに、広報するだけでは駄目で、成果を出せなければなりません。シティセールス、プロモーションは、目標を定め、市場を見据え、その対象にピンポイントで心に刺さる計画と実行力がなければなりません。

また、広報担当だけの仕事でなく、全組織全職員が共通の目標に向かって集中的に活動できなければ、もはや厳しい競争社会では淘汰されてしまうでしょう。そこでこの研修はプロモーションノウハウを実践的に学んでいただきます。



一般社団法人 日本経営協会講師  
関山 祐介(せきやま ゆうすけ)

早稲田大学システム科学研究所 システム分析・  
早稲田大学 ECWU MBAエッセンシャルコース  
修了。2002年 社団法人日本経営協会経営研究  
センター自治体経営研究所課長を務める。総務  
庁 行政評価・行政手続法プロジェクト推進業務  
を担当。全能連認定経営コンサルタント。

産業広報センター地域政策研究所研究員

沖縄大学地域研究所研究員

文化放送 地域新発見アナリスト

厚生労働省認定 日通連 経営管理1級インストラクター

### 本講師の他の研修

- a. タイムマネジメント
- b. モチベーションアップ
- c. わかりやすい資料作成

# シティセールス・シティプロモーション研修

## 2日研修タイムテーブル案

1日目	2日目
<p>1. 世の中の動きとその意味【講義&amp;討議】</p> <p>(1) 今、世の中で何が起きているのか</p> <p>(2) 変化の意味とこれからの行方</p> <p>2. 地域力を高める職員のあり方とは【講義】</p> <p>(1) 感性（面白い、明るい、新しい）</p> <p>(2) 思考（明確に、論理的に、柔軟に）</p> <p>(3) 行動（探す、結ぶ、挑戦する）</p> <p>3. 事業企画の基本【講義】</p> <p>(1) 事業って何だろう？</p> <p>(2) 市場という不可解なものを 読み解くテクニック</p> <p>(3) 事業の着眼点</p> <p>4. 行政の役割とメディアの役割【講義】</p> <p>(1) 行政の役割</p> <p>(2) 話題になるための原則</p> <p>5. キャッチコピーを考えてみよう！【講義】</p> <p>(4) 事業とキャッチコピー</p> <p>(5) キャッチコピーのインパクト</p> <p>(6) キャッチコピーのつくり方</p> <p>(7) キャッチコピーづくり【演習】</p> <p>●1日目まとめ</p>	<p>6. 知らないと損、メディアの使い方【講義】</p> <p>(1) なぜメディアへの露出が必要か</p> <p>(2) 各マスメディアの特徴</p> <p>7. 市場分析と事業発案【演習】</p> <p>－事前課題を基にして、グループ演習により 事業を構築する－</p> <p>(1) 事業名</p> <p>(2) 対象市場</p> <p>(3) 顧客特性</p> <p>(4) 事業の特徴・魅力</p> <p>(5) 競合</p> <p>8. 事業企画の完成【演習】</p> <p>(1) 事業とキャッチコピーの整合性</p> <p>(2) さらに強み・特徴を生かす工夫</p> <p>(3) ブランド化戦略</p> <p>(4) 事業企画最終調整・プレゼン準備</p> <p>9. プレゼンテーション【演習】</p> <p>(1) 各グループプレゼンテーション</p> <p>(2) 講師講評</p> <p>10. 2日間のまとめ</p>

### ■本研修を受講した研修生の感想

- ⇒ やみくもに、地域の特徴を発信するだけでは意味がないと知りました。
- ⇒ ターゲットを徹底的に探り、集中して、どうすれば気に入ってくださるのか、何がカギになっているのか、売り出したいものに、一振りの調味料が我々の知恵どころ。ものすごく面白く、わくわくしました。

### ■本研修コーディネーター担当者からのワンポイントメッセージ

- ⇒ 2日目には、貴自治体の特徴・名所等をテーマにして市場分析～プレゼンテーションまでの流れを演習で学びます。

## 本研修に関するお問い合わせ

一般社団法人 日本経営協会 関西本部  
〒550-0004 大阪市西区靱本町1-8-4(大阪科学技術センタービル)  
電話 06-6443-6925 FAX 06-6441-4319  
URL <http://www.noma.or.jp>