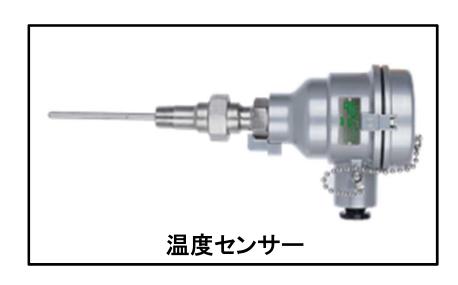
# <u>ケーススタディ</u> (<u>魅力ある提案)</u> 【開始前の概要・ルール説明】

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:「㈱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:「㈱乃木工業」
- ・登場バイヤー企業:「㈱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

#### ㈱乃木工業

営業部 部長:白石

営業部 課長:大園

日本No.3の温度センサーメーカー

工場:飯塚市、中国黒龍江省

温度センサー の営業

#### (株)筑前鉄鋼

購買部 課長: 菅井

日本屈指の鉄鋼メーカー 本社と主要工場:北九州市



# 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