



## 日本代理店協会

Japan Distributor Association

一般社団法人日本代理店協会は、代理店の構築方法が学べる会員組織です。代理店の仕組みを活かして事業拡大に成功する多くの企業、多くのビジネスリーダーの創出を目指します。

一般社団法人日本代理店協会

# 代理店構築支援サービスのご案内

大企業ならどこでも取り入れている代理店やフランチャイズの仕組み  
貴社にぴったり合った代理店・FC構築をご提案いたします



<お申込み・お問合せ先>

一般社団法人 日本代理店協会

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-5 丸の内北口ビル9F WeWork TEL.03-3248-1500(平日9:00-18:00)

# 日本代理店協会より3つのご提案

## 自分で学ぶオンライン講座

オンライン上でカリキュラムを順番に学んでいく講座です。月額10,000円のみで、期間のしぼりはありません。まずは知識を身につけたいという企業様向けです。

## 技術を身につけるコーチングプログラム

ビジネスは経営者や責任者自らが技術を身につけなければ真の成長にはつながりません。再現性があり、一生使える技術をプロが週1回45分のセッションでお教えるプログラムです。

### 【お申込み特典】

いずれか一つのサービスにお申込みいただいた企業様には、「代理店構築マニュアル」(2万円相当)をプレゼントさせていただきます

## 業務アウトソーシング

時間がなく、300万円以上のご予算がある場合には当協会運営メンバーや提携先を活用する業務アウトソーシング(BPO)もご紹介します。業務フローの改善やマニュアル作成などご要望にお応えいたします。

### ■オンライン講座 月額1万円(クレジットカードのみ)期間のしぼりなし

※料金には別途消費税がかかります

基礎学習	1-1 全体の流れ	まずどのようなことを行っていか学びます	初期研修	4-1 募集活動	募集を開始して一番初めの難関について考えます
	1-2 代理店とは	代理店について実際の企業を例に見ながら学びます		4-2 初期研修	代理店がやる気になり成果を出すための研修内容を考えます
	1-3 代理店作りのコツ	やっていいこと、悪いこと、念頭に置くべきことを学びます		4-3 スケジュールリング	研修をどのタイミングで開催するかを決定します
	1-4 社会的責任	本部として社会的責任があることを学びます		4-4 目標設定と練習	研修の目標を設定し、高いレベルで練習します
企画準備	2-1 代理店を作る目的	顧客が増え続けるためのベースを考え決めていきます	プレゼンテーション	5-1 募集活動	募集活動がうまく行っているかどうかを確認し、必要があれば修正します
	2-2 どこまで任せるか	業務効率と顧客増の流れを考え業務範囲を決めていきます		5-2 プレゼンテーション	契約したいと言ってもらえるプレゼン方法について学びます
	2-3 教育・支援	階段を上っていくような教育・支援内容を考えます		5-3 契約	契約のステップを見直します
	2-4 条件	初期費用、管理費用、報酬、特典を決めていきます		5-4 目標設定と練習	プレゼンから契約までの目標を設定し練習します
募集準備	3-1 募集文書	代理店が一番初めに目にする文書を作成します	説明会	6-1 募集活動	モデル代理店について考え、設定し直します
	3-2 契約書	代理店との契約方法について学び、契約書を準備します		6-2 説明会	事業説明会の内容を考え、開催します
	3-3 セールズツール	代理店が営業する際に使用するツールについて学びます		6-3 他社リサーチ	同業種、異業種の代理店活動から学びます
	3-4 アプローチリスト	募集方法を考え、リストを収集などを行います		6-4 目標設定と練習	説明会の日程を設定し練習します

### ■コーチングプログラム 週1回×12週(24万円) ご希望により延長可

前半	s1 代理店と信頼関係を作る	基本的な技術を学んで身につけていただきます	後半	s7 代理店募集を開始する	Push型・Pull型を組み合わせ実践していただきます
	s2 募集に必要な書類を把握する	全体を把握して貴社に必要な書類を決定します		s8 面談を成功させる	代理店候補者との面談で高い確率で契約するために
	s3 貴社ビジネスを魅力的に見せる	商品だけではなく付加価値を探し決めていきます		s9 事業説明会を成功させる	どこでどうやって開催すれば代理店候補が集まるか
	s4 候補者を明らかにする	エンドユーザーと代理店候補をセッションで明らかに		s10 研修・勉強会を成功させる	代理店のスタートダッシュや継続学習を促す
	s5 営業のステップを作る	どうすれば代理店が売ってくれるかを考えます		s11 個別にフォローアップする	売れる代理店と売れない代理店との接し方を学ぶ
	s6 募集の準備をする	実際に募集を開始する前の体制づくりや練習など		s12 自動化に取り組む	少ない人数で本部を運営していくための仕組みづくり

### ■アウトソーシング 別途お見積り

FAX : 0120-099-979 (24時間受付) 一般社団法人日本代理店協会 支援サービス申込係 行

※お申込みを希望される方は以下にご記入のうえFAXにてお申込みください (切り取らずそのまま送信してください)

会社名	
担当者名	(よみがな: )
メールアドレス	@
電話(携帯可)	— — メールが届かない場合などに連絡させていただきます
お申込み内容	オンライン講座(月1万円) ・ コーチングプログラム(24万円) ・ アウトソーシング(別途お見積り)

料金には別途消費税がかかります