

◆薩摩國シティセールス大学の目標

- ①新しい時代を切り拓いてきた「薩摩國」の熱きスピリッツを持つ、シティセールス人材を発掘、育成し、地域の未来を支える産業振興の実現に寄与する
- ②地域資源を掘り起し、磨きをかけ、誇りを持って内外に薩摩川内市を売り込み（＝シティセールス）、地域振興を実現するために官・民が共に学び、実践し、「稼ぐ力・戦う力」を身に付ける
- ③シティセールス始動10周年となる平成32年に、大学の集大成として活動成果と今後の目標を広く内外に発信するシンポジウムを開催。シティセールス先進地＝薩摩川内市をアピールする

◆各部・コースの学習計画

1	学部	企業の子カラ
2	学科	物産大都市展開
3	対象	市外に販路を求めている市内事業者（生産・製造・加工・販売）
4	目的	市内で生産・製造・加工・販売している製品の販路拡大を目指す
5	科目概要	自社製品の首都圏等での販売にむけた事業者のスキルアップ（食品表示、セールスなど）
6	学習内容	大都市圏を目指すにおいて、流通・販売の専門家からの講習等を実施。また、実施演習も実施
7	商圈	首都圏又は大都市圏
8	講座開催回数	年度間講座5回
9	到達目標	2018年度までに、アンテナショップ等での店頭販売実施 2019年度までに、10社での特集催事等の開催 将来的に、チーム薩摩川内またはチーム薩摩國といったチームづくりを行い、市外での催事・即売会を実施し、外貨獲得及び市の産品知名度UPが行えるようにする
10	参加人員	10名
11	担当課・G・担当者	観光・CS課 鮫島
12	定性目標	10社程度の外販チームの編成
13	定量目標	市外・県外で対面または陳列販売できる商材を10アイテム以上つくる

◆学習計画

	日付	テーマ	講師	学習内容	到達目標
第1回	6/19	ガイダンス・目標設定・大都市展開の極意	田坂 逸朗氏	売上、人生設計、使命感の明確化を図る。 商品が社会の中でどれだけの存在となりうるかの動機付け。 何のために商品を作り、売るかを考える。	大都市展開に向けての企画プランニングする上での意識確立
第2回	8/27	食品表示について	調整中	食品表示法に基づく商品ラベルの表示について学ぶ	同法を理解し、猶予期間内にラベル作成・貼付を行う
第3回	11/20	品質管理について	調整中	大都市展開へ向けての品質管理、流通手法を学ぶ	大都市展開に耐えられる商品の企画開発・生産・出荷・アフターのできる体制づくりの構築
第4回	1/22	大都市商談会	田坂 逸朗 氏	大都市の店舗や百貨店等からバイヤーを招聘し、商談会を開催して、商材の売り込みを行う	大都市への商品採用、または採用に至らなかった要因究明及び改善
第5回	3/19	大都市展開プラン作成	田坂 逸朗 氏	これまでの学習を踏まえ、個別相談の上、販売プランを作成する	大都市展開プラン作成