

販売プロフェッショナル

養成講座

激変する小売・流通業界で活躍するための知識を学ぶ。



現在の流通業界を取り巻く環境は、急激かつ大きく変化しており、多様化・高度化した顧客のニーズを的確に捉え、効果的に商品提供や商品開発、仕入れ、販売、物流を行う人材が求められています。そこで、愛媛大学法文学部と連携して販売のプロフェッショナルの養成を目指した公開講座を実施します。企業の現場での活用法も織り交ぜながら小売業の基礎について学びます。この機会にぜひ、ご受講ください。

【開講期間】 平成23年9月30日(金)～平成24年2月3日(金)
毎週金曜日の6時限目(18:00～19:30)

※カリキュラムは裏面参照

【場 所】 第1回目 愛媛大学法文学部講義棟 4階 大講義室
松山市文京町3 TEL(089)927-9326

※第2回目以降は、愛媛大学法文学部内で教室が変更する場合がございますので受講者に別途ご案内いたします。

※駐車場は台数に限りがございますので、できるだけ公共の交通機関をご利用ください。

【募集定員】 50名(愛媛大学生と共に受講します)

※定員になり次第締め切らせていただきます。

※申し込み締め切り 9月15日(木)

【対 象】 松山商工会議所の会員事業所の経営者並びに従業員

小売業に関してスキルアップを目指す学習意欲のある方

※「日商販売士検定」3級レベルの小売業に関する基礎知識を学びます。

受講料
無料

問い合わせ先

松山商工会議所 地域振興部 〒790-0067 松山市大手町2-5-7
TEL(089)941-4111 FAX(089)947-3126 <http://www.jemcci.jp>

主催 愛媛大学法文学部、松山商工会議所、松山地域小売商協会

カリキュラム

〈講座〉

【日 時】 毎週金曜日 6 時限目 18:00～19:30

回数	開催日	テーマ (内容)	講師
第1回	9/30 (金)	オリエンテーション	株式会社SRSコメンズメント 代表取締役 中小企業診断士 山本 久美 氏
第2回	10/7 (金)	流通業界の現状 「日本国内と世界市場について」	
第3回	10/14 (金)	形態別小売業 (VC&FCについて) と 流通経路について	
第4回	10/21 (金)	マーチャンダイジング (1) 「商品の基本知識と商品計画等」	
第5回	10/28 (金)	マーチャンダイジング (2) 「仕入計画と在庫管理・価格設定等」	
第6回	11/4 (金)	ストアオペレーション (1) 「基本的役割とディスプレイについて」	
第7回	11/18 (金)	ストアオペレーション (2) 「作業割当の基本的役割と人的販売」	
第8回	11/25 (金)	マーケティング (1) 「基本的考え方と顧客管理の基本的役割」	
第9回	12/2 (金)	マーケティング (2) 「販売促進の基本的役割と商圈の設定」	
第10回	12/9 (金)	マーケティング (3) 「売り場作りの基本的考え方・照明・色彩等」	
第11回	12/16 (金)	ケーススタディ (事例) による マーケティングを学ぶ	
第12回	1/20 (金)	「百貨店のシゴト」 ～ヒトと人、集い、触れ合いの「場」づくり～	株式会社伊予鉄高島屋 内販統括部 部長 山本 義幸 氏
第13回	1/27 (金)	販売員の基本業務 (接客マナーとクレーム) と 販売員の法令	株式会社SRSコメンズメント 代表取締役 中小企業診断士 山本 久美 氏
第14回	2/3 (金)	小売店経営における計数管理 「事例：決算書の見方等」	山本 久美 氏

切り取り

受講申込先

FAX (089)947-3126 HP <http://www.jemcci.jp>

松山商工会議所 地域振興部 行 「販売プロフェッショナル養成講座」 受講申込書

平成 年 月 日

氏 名(役 職)	()	()	()
勤 務 先 等	T E L		
	F A X		
住 所	Eメール		

本紙に必要事項をご記入の上、FAXもしくはホームページにてお申込みください。なお、ご記入いただいた個人情報は、当講座の主催団体等からの各種連絡・情報提供のほか、当講座における調査分析に利用することがあります。