

2009年度

卸の営業力  
を上げる！

# リテールサポート研修 初級

研修を通じてこんな力が身につきます！

- ✓ 営業力向上のためのリテールサポート知識を習得します。
- ✓ お得意先小売業の理解を深めます。
- ✓ お得意先の問題・課題が「みえる」営業マンを育成します。



研修のご案内  
2010年1月より  
全国の会場で  
開催いたします

一般社団法人  
jwa 日本卸売協会

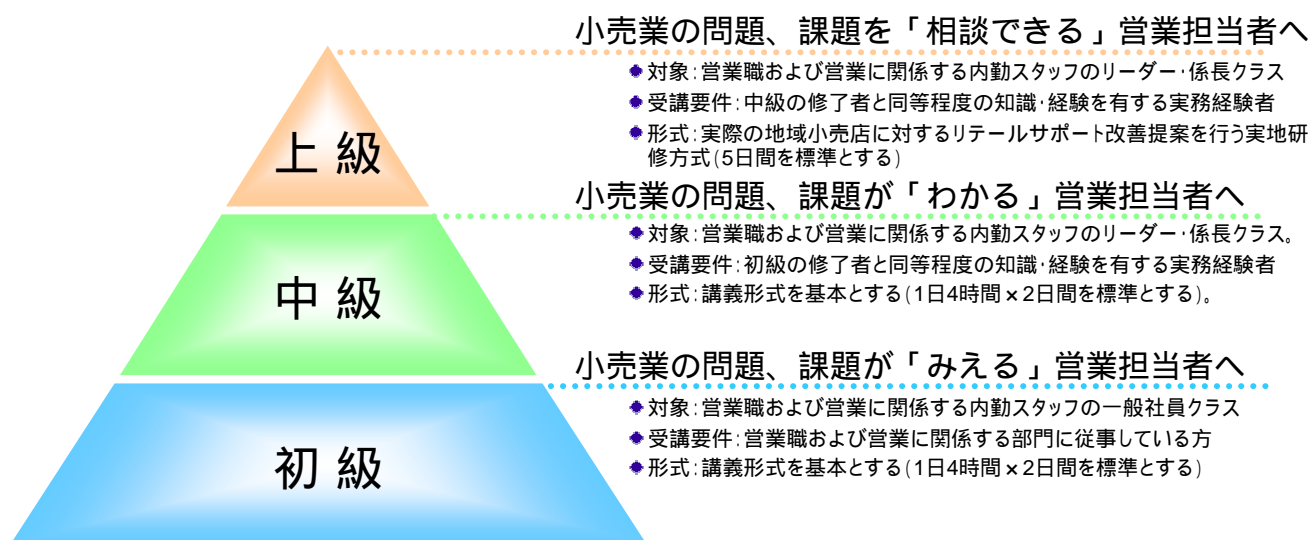
お問い合わせ先：一般社団法人日本卸売協会「リテールサポート研修」事務局  
TEL:03-3779-1805 FAX:03-3779-1806 e-mail : info@jwa-net.or.jp

## 研修のねらい

- 卸売業・小売業を取り巻く環境は近年大きく変化しており、より一層の機能強化が求められています。
- 本研修は、営業担当者のリテールサポート(小売店に対する支援活動)能力の開発、向上によって、卸売業の機能強化と、事業成長を促すことをねらいとしています。
- また、それによって得意先小売店の魅力を高め、地域商業の活性化を促すことを目標としています。

## 研修の体系

- リテールサポート研修は初級、中級、上級の3階層で構成されています。



中級、上級は2010年度以降、順次開催の予定

## 受講要件

- 卸売業で、営業職及び営業に関係する部門に従事している方。
- メーカーで、卸売機能、リテールサポート機能に関連する部門に従事している方。年齢や雇用形態(社員、従業員、パート、アルバイト等)は問いません。

## 研修日程・会場

- 研修日程、会場は開催される都道府県によって異なります。
- 本案内に付属する別添資料をご確認の上、お申し込み下さい。

## リテールサポート初級 カリキュラム

### 講義1 リテールサポートの役割を知る

- ◆ リテールサポート研修全体のイントロダクションとして、卸売業にとってなぜリテールサポートが重要なのかを理解し、その内容と実際の進め方について学習します。
- ◆ 内容構成： 1.なぜリテールサポートを学ぶのか / 2.リテールサポートとはなにか / 3.リテールサポートの実際

### 講義2 得意先の小売業について知る

- ◆ リテールサポートを行う上で、営業担当者は得意先小売業のことをよく知ることが大切です。この講義では日本の小売業の実態や特徴、動向について確認するとともに、小売業の組織と機能について学習します。
- ◆ 内容構成： 1.日本の小売流通 / 2.小売業の組織と機能

### 講義3 『販売計画』を立案し、販売提案をする

- ◆ 卸売業の適切な商品・販促提案は、得意先小売業の売上と利益の向上につながります。この講義では効果的な提案を行うための知識として、小売業の販売計画立案について学習します。
- ◆ 内容構成： 1.販売計画のための情報収集 / 2.販売計画の立て方 / 3.販促施策の展開 / 4.地域小売店への提案事例

### 講義4 メリハリのある『売場づくり』を提案する

- ◆ 商品の導入を提案する際には、実際に店頭でどのように展開するべきかを考えた上で提案することが効果的です。この講義では、消費者にとって買いやすい売場づくりの基礎について学習します。
- ◆ 内容構成： 1.売場づくりの考え方 / 2.フロアレイアウト計画の立て方 / 3.棚割り計画の立て方 / 4.売場の展開と維持 / 5.地域小売店への提案事例

### 講義5 『計数管理』を知り、客観的に分析する

- ◆ 商品・販促提案を行っても、それが得意先小売業の重視する計数にどのような影響を及ぼすのかを意識しなければ、的外れな提案となってしまいます。この講義では小売業の業績管理に関わる計数管理と、品揃えや売場づくりなどの活動管理に関わる計数管理について学習します。
- ◆ 内容構成： 1.計数管理の重要性 / 2.業績の計数管理 / 3.活動の計数管理 / 4.地域小売店への提案事例

## 修了認定の方法

- 全科目の終了後に修了認定試験(筆記試験)を実施致します。
- 試験を受験していただき、解答の正答率が60%以上の方を、本研修の修了認定者とします。
- 修了認定要件を満たしていない受講生の方には、追試験を実施し、フォローアップを図ります(事務局指定のテーマでレポートを作成、提出していただきます)。

## リテールサポート研修 初級のご案内

一般社団法人日本卸売協会は、本年度の事業活動として、全国商店街支援センター\*の委託により、卸売事業者を対象とした人材育成事業を実施しております。

事業の一環として、2010年1月より、卸売業の機能向上を目的とする「リテールサポート研修(初級)」を、卸団地を中心とする全国の会場で実施致します。

つきましては、研修の実施にあたりまして、皆様のご協力、ご参加を賜りたくお願い申し上げます。

全国商店街支援センター:全国商店街振興組合連合会、日本商工会議所、全国商工会連合会、全国中小企業団体中央会の4団体によって、地域商業の抱える問題を解決するために共同設立されました。人材育成事業や、専門家による商店街支援事業などにより商店街活性化をサポートします。

### 実施概要

#### 主な対象業種

- 食品卸売業、日用品・家庭用品卸売業、繊維・アパレル卸売業等の消費財卸売業

#### 主な受講対象者

- 卸売業で、営業職及び営業に関係する部門に従事している方。
- メーカーで、卸売機能、リテールサポート機能に関連する部門に従事している方。

#### 研修内容

- リテールサポートの役割を知る / 得意先の小売業を知る / 得意先小売業の『販売計画』を知る / 得意先小売業の『売場づくり』を知る / 得意先小売業の『計数管理』を知る / 試験

#### 受講料

- 会員価格 1,000円 / 1名 (当協会の会員の方)
- 一般価格 3,000円 / 1名 (一般の方)

### 一般社団法人 日本卸売協会 概要

名称	一般社団法人 日本卸売協会
代表者	会長 尾池 良行 理事長 宮下 正房
設立	平成21年6月10日(一般社団法人登記届け出日) 任意団体設立は平成8年6月7日
所在	東京都品川区西五反田7-23-1第3TOCビル TEL:03-3779-1805 FAX:03-3779-1806 e-mail:info@jwa-net.or.jp URL:http://www.jwa-net.or.jp/