

2010年度
中小企業庁支援事業

卸の営業力を上げる!
小売店の魅力を上げる!

リテールサポート研修 中級



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、リテールサポートの専門的知識を習得します。
- ✓ 小売業が抱える問題・課題の分析力を高めます。
- ✓ お得意先の問題・課題が「わかる」営業マンを育成します。



研修のご案内

2010年11月より
開催いたします

主催  新しいいき！がんばる元気、応援します。
株式会社 全国商店街支援センター
一般社団法人
事務局  **JWA 日本卸売協会**

リテールサポート研修 中級のご案内

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・小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11月より、卸売業の支援機能向上による取引先小売店の繁栄と、卸売業の事業成長を目的とする「リテールサポート研修(中級)」を、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、皆様のご参加を賜りたくお願い申し上げます。

(株)全国商店街支援センターは、中小企業関係4団体(全国商工会連合会、日本商工会議所、全国中小企業団体中央会、全国商店街振興組合連合会)が地域商業の抱える諸問題を解決するために共同設立した会社です。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。

〒104-0043 東京都中央区湊1-6-11八丁堀エスワンビル4階 TEL:03-6228-3061 FAX:03-6228-3062

実施概要

主な対象業種

- ・食品、日用品・家庭用品、繊維・アパレル等の消費財業種

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。
- ・小売店の店主、店長、売場責任者等の販売・企画管理部門に従事している方。

受講要件

- ・リテールサポート研修(初級)と同等の知識を有すること。

研修内容

1. 経営課題の分析力向上
2. 財務課題の分析力向上
3. マーチャンダイジング施策立案力の強化
4. 商談・提案実行力の強化
5. ストア・コンパリン演習

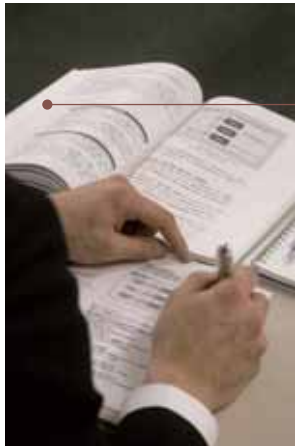
受講料

- ・会員価格 3,000円 / 1名 (当協会の会員の方)
- ・一般価格 5,000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	所在	東京都品川区西五反田7-23-1第3TOCビル
代表者	会長 / 尾池 良行 理事長 / 宮下 正房		TEL:03-3779-1805 FAX:03-3779-1806
設立	平成21年6月10日(一般社団法人登記届け出日)		e-mail:info@jwa-net.or.jp
	任意団体設立は平成8年6月7日		URL:http://www.jwa-net.or.jp/

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



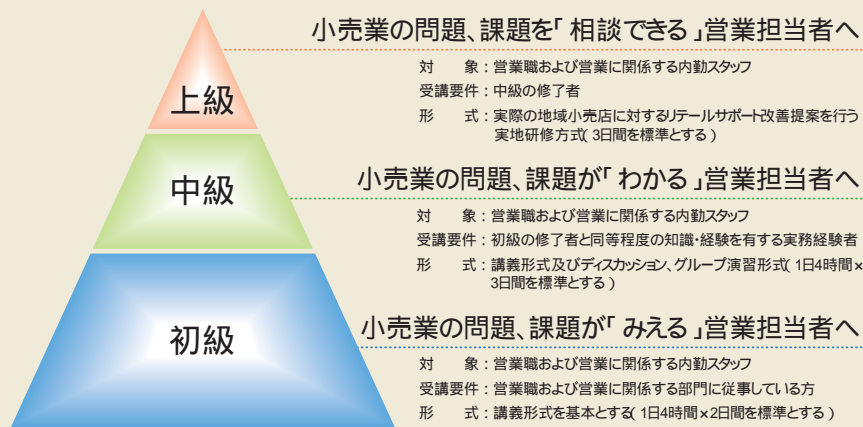
リテールサポート研修 研修のねらい

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、より一層の支援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



研修日程 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。
会場 詳細については事務局までお問い合わせ下さい。

修了認定の方法 修了認定試験（筆記試験）
演習レポートの審査
ただし、研修の全課程に出席していることを条件とします。

リテールサポート研修 中級カリキュラム

講義1 経営課題の分析力向上

優れた提案を行うためには、得意先小売業がおかれた環境と、小売業自身の強み、弱みを知ることが重要です。この講義ではケース演習を通じてSWOT分析の手法について学習します。

内容構成

1. 経営課題分析の目的とポイント
2. 経営環境のSWOT分析
3. ケーススタディ

講義2 財務課題の分析力向上

得意先小売業の数値目標を意識した効果的な提案を行うためには、財務・経営数値を把握することが重要です。この講義では代表的な経営指標を用いて、財務課題の分析力を身につけます。

内容構成

1. 財務課題分析の目的とポイント
2. 損益計算書と貸借対照表の構造
3. 経営指標による財務課題の分析
4. 事例紹介：決算短信を読む
5. ケーススタディ

講義3 マーチャンダイジング施策立案力の強化

営業担当者にとって、得意先に対するマーチャンダイジングの改善提案は重要なリテールサポートのひとつです。この講義では顧客視点での施策立案の考え方と、客観的な評価手法について学習します。

内容構成

1. 商品構成・品揃えの改善
2. 売場づくりの改善
3. 販売促進の改善
4. ビジュアル・マーチャンダイジング

講義4 商談・提案実行力の強化

実際に提案を行う際には、得意先だけではなく競合店の情報もおさえておく必要があります。この講義ではストア・コンパリゾン（競合店調査）の手法と、商談を効果的に進めるためのポイントについて学習します。

内容構成

1. ストア・コンパリゾンの手法
2. 商談の進め方

講義5 ストア・コンパリゾン演習

ストア・コンパリゾン（競合店調査）の実習を行います。実際の店舗における実習を通じて、必要な情報を店頭から見つけ出し、レポートにとりまとめる力を身につけます。

内容構成

1. 業種別実施店舗の考え方
2. 調査項目
3. 調査フォーマット例
4. 実施時の注意点

