

# 販売プロフェッショナル

目指せ、時代に負けない  
販売のプロを!

# 養成講座

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めざ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。

受講料無料

## 開講期間

平成24年10月11日(木)～平成25年1月17日(木)  
毎週木曜日の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19日(水)

## 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。

昨年の受講者の感想  
(社会人)  
・実際の体験談を交えた講義内容が  
とてもよかったです。  
・顧客に対する考え方が変わった点が、  
一番良かった。  
・応用(対応)が頭の中ですぐに出来た。  
(学生)  
・現実的で、販売においてどんな分析や  
接客をすべきか学べて良かった。  
・販売事業の表からは見えない部分など  
講義を通して考える事ができたので、  
楽しかったです。

お問い合わせ先

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】 毎週木曜日 6限目 18:00～19:30

回数	開催日	テーマ (内容)	講師
第1回	10/11(木)	流通業界の現状 (日本国内と世界市場について)	株式会社SRSコメント 代表取締役 中小企業診断士 <b>山本 久美氏</b>
第2回	10/18(木)	形態別小売業 (VC&FCについて) と 流通経路について	
第3回	10/25(木)	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4回	11/ 1 (木)	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5回	11/ 8 (木)	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6回	11/15(木)	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7回	11/22(木)	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8回	11/29(木)	マーケティング (2) (販売促進の基本的役割と商圈の設定等)	
第9回	12/ 6 (木)	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10回	12/13(木)	ケーススタディ (事例) による マーケティングを学ぶ	
第11回	12/20(木)	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	
第12回	1/10(木)	百貨店の生き立ちと現況	株式会社伊予鉄高島屋 内販統括部 部長 <b>山本 義幸氏</b>
第13回	1/17(木)	小売店経営における計数管理 (事例: 決算書の見方等)	株式会社SRSコメント 代表取締役 中小企業診断士 <b>山本 久美氏</b>

----- 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
住 所			F A X
			Eメール

本紙に必要な事項をご記入の上、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、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。