

人材開発 流通ビジネススクール

流通ビジネススクール

個別企業向け研修

過去の講座

ダイレクトメールのご登録

お問い合わせ

流通ビジネススクール
総合案内 (PDF)

[▲ 流通ビジネススクールへ戻る |](#)

インスタ・マーチャンドライジング基礎講座 ～売場づくりの基礎を習得する～

お申し込みは終了いたしました。
多数のご参加ありがとうございました。

お客様の店内での行動にもとづき体系化されたインスタ・マーチャンドライジング (ISM) は、売場づくりの基礎であり、また製販の共通言語でもあります。

本講座はこのインスタ・マーチャンドライジングの基礎を短時間で身に付けていただくことを目的としています。

また「消費者・店頭開発領域」で弊所が主催する他の講座の受講をお考えの方には、基礎知識として本講座を先に受講されることをおすすめいたします。

本講座へご参加いただいた方には、2016年刊行の書籍、**流通経済研究所編「インスタ・マーチャンドライジング」第2版**を1冊進呈します。講座の復習やより深い学習にお役立てください。

開催日時	2018年3月9日(金) 13:00～17:00
会場	〈公財〉流通経済研究所 会議室 東京都千代田区九段南4-8-21 山陽ビル10階 JR丸の内線・地下鉄各線 市ヶ谷駅より徒歩2分
受講対象者	食品や日用品等の消費財メーカー・卸売業の営業担当者、店舗で販売実務に関わる小売業の担当者で、ISMの知識を短時間で身につけたい方 ※業種により、お申し込みをお受けできない場合がございます。あらかじめご了承ください
参加費	1名につき 30,000円 (税込32,400円) ※参加ご希望人数により、個別企業向けの講座開催も承ります

インスタ・マーチャンドライジング (ISM) とは

- ・ 消費者行動の理解に基づく売場づくりの定石です
- ・ 売場生産性を高めるために必須の知識です

当講座の特徴

- ・ 売場づくりの基本をコンパクトにまとめた内容です
- ・ ISMの基礎を短時間で体系的に理解することができます

受講をおすすめしたい方

店舗で販売実務に関わる方や、メーカー・卸売業の営業担当者のうち、以下のような方に特におすすめします

- ・ 売場全体の生産性を改善したい方
- ・ 棚割作成や販売促進の基礎を身に付けたい方
- ・ 理論に基づいた施策提案をしたい方
- ・ ISMの考え方を短時間で体系的に学びたい方

プログラム

時間	プログラム
13:00～13:10	はじめに
13:10～14:05	ISM理解の必要性と消費者の購買行動 <ul style="list-style-type: none"> ・ ISMの定義 ・ ISMの視点と考え方 ・ 店内における消費者の購買行動の特徴
14:05～14:20	休憩
14:20～15:30	スペース・マネジメント <ul style="list-style-type: none"> ・ フロア・マネジメント ・ シェルフ・スペース・マネジメント(定番売場の考え方) ・ 棚割の策定(プログラム)
15:30～15:45	休憩
15:45～16:50	インスタ・プロモーション <ul style="list-style-type: none"> ・ インスタ・プロモーションの目的 ・ 価格主導型、非価格主導型の販促手法 ・ インスタ・プロモーションの活用
16:50～17:00	講座のまとめ

※都合により、プログラムに変更が生じる場合があります

講師

公益財団法人流通経済研究所 研究員

渡邊 秀介

<プロフィール>

東京大学大学院総合文化研究科修了

出版社を経て、2015年より現職

<主な研究領域>

マーチャンドライジング研究

お問い合わせ

公益財団法人流通経済研究所

担当: 伊藤、渡邊

住所: 〒102-0074 東京都千代田区九段南4-8-21 山陽ビル10階

電話: 03-5213-4532 FAX: 03-5276-5457

[▲ 流通ビジネススクールへ戻る |](#)