



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](#)

流通ビジネススクール

売場観察力育成講座(2017年 冬季)

～売場を客観的に理解し、説得力のあるMD提案に活かす～

2017年度の講座は修了いたしました。

多数のご参加ありがとうございました。

2018年度の日程が決まり次第、弊所ホームページに掲載いたします。

取引先・小売に対し説得力のあるMD提案を行うためには、POSなどのデータ分析に基づく課題の明確化に加え、販売現場である“売場”の理解が不可欠です。売場を確認することで、問題の原因が明らかになったり、売場から解決策のヒントが得られることも少なくありません。

本講座では、講義・フィールドワーク(売場観察)・グループワークを通じて、売場課題発見のためのフレームの理解と実践力の育成を図ります。

本講座で得られること

- ◆商品やカテゴリーの課題解決の一環としての「売場の見方」に関する基礎知識・フレームの習得
- ◆フィールドワーク(店頭観察)による、講義内容の深い理解
- ◆グループワークを通じた、売場観察からの提案力の育成

受講をお勧めしたい方

メーカー・卸売業の方で、

◆売場を見るための基本的な知識を習得したい方

◆小売業向け提案に売場課題を盛り込み、説得力を持たせたい方

※業種により、参加をお断りする場合がございます。予めご了承ください

開催日	2017年11月10日(金)
時間	9:30～17:30
会場	(公財)流通経済研究所 会議室 東京都千代田区九段南4-9-21 山脇ビル10階(最寄駅:市ヶ谷駅)
受講料	1名につき、 税別45,000円 (税込48,600円) ・お申込受付後、ご請求書を郵送させていただきます。 ・参加費は、請求書に記載されており、お支払い期限までご指定の銀行口座へお振り込みください。 ・受講料は、開催1週間前から順次発送を開始いたします。 ・開催期間のお申込みは、ご参加いただけない場合がございます。あらかじめお電話でご確認ください。 また、振込受入票をもって領収書にかえさせていただきます。

お問い合わせはこちら

プログラム

時間	テーマ・内容
9:30～9:40	講座の主旨と目的
■ 講義	
9:40～11:30	売場起点の意義・重要性 店舗間比較(ストア・コンパニオン)のポイント 売場観察の方法とフレーム フィールドワークの注意点
■ 昼食・フィールドワーク	
11:30～14:45	売場観察対象店舗のエリア(会場から電車で15分程度)へ移動、現地で昼食 売場観察(2店舗)
■ グループワーク・発表	
14:45～17:30	グループワーク (売場観察から得られた店舗の特徴・課題の整理とディスカッション) グループ発表 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ございます。あらかじめご了承ください

お問い合わせ

(公財)流通経済研究所 セミナー事務局

担当:伊藤、祝(いづみ)

TEL:03-5213-4532 FAX:03-5276-5457

お問い合わせはこちら

[▲ 流通ビジネススクールへ戻る](#)