

2024年度

公益財団法人 流通経済研究所
人材開発講座

「流通ビジネススクール」のご案内

流通経済研究所では、流通・マーケティングの専門シンクタンクとしての60年近くにわたる研究・調査・コンサルティング活動に基づき、マーチャンダイジングや売場作り、プロモーション、データ活用など、領域やレベルに応じた多様な教育・研修プログラムをご用意しております。

2007年以降、延べ5000名以上が受講されています。御社の人材開発、スキルアップによる生産性向上のために、是非「流通ビジネススクールをご活用ください」

流通ビジネススクール 講座一覧

小売・売場作り・データ活用の基礎を習得する

- 初級 小売業基礎講座
- 初級 インストア・マーチャンダイジング基礎講座
- 初級 (小売版)インストア・マーチャンダイジング基礎講座
- 初級 POSデータ分析・活用基礎講座

売場づくり・MD提案の実践のための知識・スキルを学ぶ

- 中級 棚割作成基礎講座
- 中級 店舗・売場観察力育成講座
- 中級 **New** メーカー実践型！プロモーション企画立案講座
- 中級 提案ストーリー構築力養成講座

ID-POSデータの実践的活用を段階的に学ぶ

- 中級 ID-POSデータ活用講座Ⅰ 基礎編
- 中級 ID-POSデータ活用講座Ⅱ 応用編
- 上級 ID-POSデータ活用講座Ⅲ 実践編

店頭マーケティングに関する総合的な知識・スキルを習得する

- 上級 店頭マーケティングアナリスト養成講座

小売・卸売流通の最新動向を学ぶ

- 中級 チェーン小売業動向セミナー
- 中級 卸売業動向セミナー

貴社の人材開発ニーズに合わせた個別研修

初級

中級

上級

メーカー・卸売企業向け
個別研修

小売企業向け
個別研修

学びの目標・スキルの証明となる検定制度

POSデータ活用検定（POS検！）

ID-POSデータ活用検定（ID-POS検！）

初級

入社1～3年目程度の方、あらためて基礎を学びたい方を対象とした講座です

中級

3年以上の実務経験のある方が、特定の分野を深く学んでいただく講座です

上級

3年以上の実務経験のある方、またはマネージャーレベル以上の方を対象とした、専門性の高い講座です



公益財団法人

流通経済研究所

「流通ビジネススクール」の特徴

60年にわたる蓄積と本質の理解

「流通ビジネススクール」の各講座のカリキュラムおよび教材は、流通専門シンクタンクとしての公益財団法人流通経済研究所の長年にわたる調査・研究の蓄積に基づいています。単に目の前の事象や技術を学ぶだけでなく、本質を理解することで応用力を高めていただくことができます。

最新動向による教材のアップデート

弊所は流通専門シンクタンクとして現在も、流通・マーケティングに関する様々な分野について研究・調査を行い、その結果を研究会やセミナー等の場でご報告しております。そうした最新の動向に基づいて「流通ビジネススクール」の各講座の教材を常にアップデートしております。

実務に即した実践的なカリキュラム

弊所では研究・調査活動だけでなく、研究会やコンサルティング、個別の研究・調査受託を通じて、実務家の方々と幅広く接点を持ち、実務的な課題や動向の把握に努めております。「流通ビジネススクール」では、単に知識や技法の習得だけでなく、実務への適用を念頭に置いたカリキュラムをご提供しています。

経験豊富な講師陣

「流通ビジネススクール」では弊所研究スタッフのほか、客員スタッフとして大学で教鞭をとる弊所OB、外部より招聘した専門家が各講座の講師を務めます。

領域・専門性・受講者のレベルに応じた多彩な講座

「流通ビジネススクール」では、“流通業界”や“店頭”の基礎から、政策策定やアナリストまで、領域や専門性、受講者のレベルに応じた多彩な講座をご用意しております。エントリーレベルから、中堅、シニアまで幅広い人材開発をサポートいたします。

受講者の声

【小売業基礎講座】

- 現在担当する取引先でも数値として分析できる、よい学びになりました。（卸売業）
- 小売業に求められるための卸売業の役割について、考え直すきっかけとなりました。（卸売業）
- 現在、担当を持ちはじめた間もないので、小売業・スーパーの組織・しくみを知ることができ、今後に活かせると思います。（食品メーカー）

【チェーン小売業動向講座】

- 決算比較から読み取れるもの、読み取るべきものがよくわかった。（日用品メーカー）
- 今後の当社の戦略についてとても重要なヒントを頂けた。（食品メーカー）

【卸売流通動向講座】

- 業界内容のポイントが解りやすく資料にあったので良かった。（卸売業）
- 直近どのような動きをしているのか分かりやすく簡潔にまとめてあり、情報整理するのに役立ちました。（情報システム）

【売場観察力育成講座】

- 売場調査などに関する多岐にわたる内容をかなりコンパクトにまとめていただき、新しい知識・既知の振り返りもできて参考になりました。当社の競合出店への対策の一つとして、や活用したいと思います。（小売業）
- 商圈の重要さを改めて感じた。地域によって提案の仕方や商材を変えていくことが売上向上につながると感じた。（食品メーカー）
- 営業活動の質を向上させるには他店との違い・特徴を把握することが重要だとあらためて認識しました。（飲料メーカー）
- 今まで体系化されていなかった調査の進め方について学ぶことができたので、社内で共有します。（菓子メーカー）

【小売版インスタ・マーチャンダイジング基礎講座】

- 弊社が今期、特に力をいれたいこととマッチしており、多くの従業員が学んでくれています。商品を並べているだけでは売れない時代に、1品でも多く手に取ってもらえる手法を今後もよろしく願いいたします。（食品スーパー）

2024年度 流通ビジネススクール 開催スケジュール

講座名		開催形式	ライブ 開催日	オンデマンド配信	
				開始	終了
上期	小売業基礎講座	オンデマンド		4/22	6/26
	インスタ・マーチャンドライジング基礎講座	オンデマンド		4/22	6/26
	(小売版)インスタ・マーチャンドライジング基礎講座	オンデマンド		9/2	11/2
	POSデータ分析活用基礎講座	オンデマンド		4/22	6/26
	ID-POSデータ活用講座 1 基礎編	ライブ&オンデマンド	4/26	5/7	6/26
	ID-POSデータ活用講座 2 応用編	ライブ&オンデマンド	5/17	5/24	7/10
	ID-POSデータ活用講座 3 実践編	インタラクティブ	7/19・7/26		
	店頭マーケティング・アナリスト養成講座	インタラクティブ	5/22～		
	棚割作成基礎基礎	ライブ&オンデマンド	5/31	6/7	7/24
	メーカー実践型！ プロモーション企画立案講座	インタラクティブ	6/26		
	店舗・売場観察力育成講座	ライブ&オンデマンド	6/21	6/28	8/14
	提案ストーリー構築力強化講座	インタラクティブ	7/5		
下期	小売業基礎講座	オンデマンド		10/7	12/11
	インスタ・マーチャンドライジング基礎講座	オンデマンド		10/7	12/11
	(小売版)インスタ・マーチャンドライジング基礎講座	オンデマンド		2/17	4/16
	POSデータ分析活用基礎講座	オンデマンド		10/7	12/11
	ID-POSデータ活用講座 1 基礎編	ライブ&オンデマンド	10/11	10/18	12/4
	ID-POSデータ活用講座 2 応用編	ライブ&オンデマンド	10/22	10/29	12/12
	ID-POSデータ活用講座 3 実践編	インタラクティブ	1/24・1/31		
	店頭マーケティング・アナリスト養成講座	インタラクティブ	10/23～		
	棚割作成基礎基礎	ライブ&オンデマンド	11/8	11/15	12/25
	メーカー実践型！ プロモーション企画立案講座	インタラクティブ	11/27		
	店舗・売場観察力育成講座	ライブ&オンデマンド	12/6	12/13	1/29
	提案ストーリー構築力強化講座	双方向ライブ	12/13	12/20	2/5
追加	インスタ・マーチャンドライジング基礎講座	オンデマンド		2/3	3/26
	棚割作成基礎基礎	ライブ&オンデマンド	2/21	2/28	3/26
	チェーン小売業動向セミナー2024	ライブ&オンデマンド	未定		
	卸売業動向セミナー2024	ライブ（会場＋Web）	未定		

開催方法・進め方

Web配信にて開催する流通ビジネススクールの各講座は、上表の様に異なる4種類の配信方法がございます。

- **オンデマンド**：講義の録画をWeb経由で視聴していただく方法です。事前にお知らせするID・パスワードで「流研eラーニング・サイト」にアクセスして受講していただきます。
- **ライブ&オンデマンド**：ライブで講座を開催の後、録画をオンデマンドで配信する方法です。ライブで受講された方もオンデマンドで復習できます。オンデマンドのみの受講も可能です。ライブはzoomのウェビナー機能を使います。音声や画像は講師からの一方通行となりますが、チャット機能を使ってご質問をお受けいたします。
- **インタラクティブ**：少人数を前提とした講座では、zoomの会議システムを使い、音声でのやり取りを含め、講師と受講者の双方向で進める形式です。PCを使った演習では、zoomのブレイクアウトセッション機能を使い、会場で実施する場合と同様に、講師が受講者それぞれの課題進捗を確認しながら個別に課題遂行のアドバイスを行う、という形で進めてまいります。
- **ライブ（会場＋Web）**：流通経済研究所のセミナールームまたは外部の会場で開催し、同時にzoomのウェビナーでも配信いたします。

2024年度

「流通ビジネススクール」各講座のご紹介

小売・売場作り・データ活用の基礎を習得する

101 小売業基礎講座				初級			
概要	小売業を担当する営業の方々およびチャネル戦略を立案される方々が小売業の特性や小売企業が直面する課題について学ぶことを目的とした講座です			主なトピック	・小売業態の分類と産業構造 ・主要業態の営業特性・損益構造 ・チェーン小売業の組織と機能 ・小売業の今日的課題		
おすすめしたい方	メーカー・卸・他、小売を顧客とする企業の営業職新入社員、新任営業担当者						
開催方法	オンデマンド	形式	講義	時間	3.5時間	費用 (消費税別)	27,000円 / 1名
102 インストア・マーチャンダイジング基礎講座				初級			
概要	購買行動に基づく、顧客視点の「売れる」売場づくりに関する製配販の共通言語であり、売場提案に必須の知識であるインストア・マーチャンダイジングの基礎を習得します			主なトピック	・ISM理解の必要性和消費者の購買行動 ・スペース・マネジメント 購買行動と売場の優位置・劣位置、フロアレイアウト、定番棚割・・・ ・インストア・プロモーション 価格主導型販促 / 非価格主導型販促		
おすすめしたい方	メーカー・卸売業の営業担当者で、 ・売場づくりの基礎を学びたい方 ・棚割作成や販売促進に必要なISMの知識を身につけたい方						
開催方法	オンデマンド	形式	講義	時間	3.5時間	費用 (消費税別)	27,000円 / 1名
103 (小売版)インストア・マーチャンダイジング基礎講座				初級			
概要	インストア・マーチャンダイジングの基礎について、小売の視点で編集し、店舗の方にも学びやすい時間配分としました。現場力のアップにご活用ください			主なトピック	・客単価・客数の向上とISM ・フロア・レイアウトと客動線 ・お客様の視線を止め足を止める ・視認性を高めるための陳列の工夫 ・買いやすく・売れる定番陳列 ・インストア・プロモーションの基礎知識		
おすすめしたい方	小売業で売場づくりに携わる方 ・店長、部門マネージャー、スーパーバイザー ・商品部バイヤー、販促企画						
開催方法	オンデマンド	形式	講義	時間	3時間	費用 (消費税別)	12,000円 / 1名
104 POSデータ分析・活用基礎講座				初級			
概要	流通経済研究所の35年以上にわたるメーカー・卸・小売との共同研究、営業担当者向け研修の経験をベースに、POSデータ分析・活用の基本を短時間で習得します			主なトピック	・POSデータ分析の基本 ・トレンド分析の定石と注意点 ・品揃え評価におけるPOSデータ・市場データの活用 ・売価分析の基本 ・販促・施策の効果検証		
おすすめしたい方	メーカー、卸売業で営業、営業サポート、MDサポートなどの業務に携わる方、小売業の商品部や販促企画部門の方で、 ・新任の方 ・POSデータ分析・活用の基礎をあらためて確認したい方						
開催方法	オンデマンド	形式	講義	時間	3.5時間	費用 (消費税別)	27,000円 / 1名

売場づくり・MD・店頭販促提案のための基礎を学ぶ

201棚割作成基礎講座				中級			
概要	講義と演習を通して、POSデータ、市場データ、購買行動、およびインストアマーチャンダイジング理論に基づく「根拠のある」棚割作成の原理原則を習得します			主なトピック	- 棚割に関連するISM理論 - グループINGの考え方 - ゾーニング・フェイスINGの原則 - データに基づく棚割方針の作成 - SKU数増減の考え方 - スペース配分の原則 - グループワーク - データに基づく棚割方針作成		
おすすめしたい方	メーカー・卸売業・小売業で棚割作成の業務に携わる方で、 ・実務経験が浅く、棚割作成の基礎を十分身につけていない方 ・自己流で棚割作成をしてきたが、あらためて基礎を確認したい方 ・棚割作成の実務でデータやISM理論などを使ったことがない方						
開催方法	ライブ＆オンデマンド	形式	講義・演習	時間	半日	費用 (消費税別)	36,000円 / 1名

※開催日程は変更となる場合がございます。 お申し込みの際にご確認いただけますよう、お願いいたします。

202 店舗・売場観察力育成講座					中級			
概要	売場改善・MD改善のために、商圏・店舗・売場の観察のポイント、観察結果から改善提案を考えるためのフレーム、原則を学びます				概要	・ 売場観察の目的と考え方 ・ 店舗環境の理解（商圏・立地・客層）GIS(地図情報システム)の活用 ・ 店内全体の見方（施策・レイアウト） ・ 定番売場の見方（棚割要素・定番販促） ・ 観察結果の記録（まとめとテンプレート） ・ 講座のまとめ		
おすすめしたい方	メーカー・卸売業の担当者で、 ・ 売場を見るための基本的な知識を習得したい方 ・ 小売向け提案に売場課題を織り込み、説得力を持たせたい方 小売業で、 ・ 自社・競合の売場観察から売場活性化を図りたい方							
開催方法	ライブ&オンデマンド	形式	講義・演習	時間	1日	費用 (消費税別)	36,000円 / 1名	

203 New メーカー実践型！プロモーション企画立案講座					中級			
概要	元・大手食品メーカーのマーケターが講師を務め ・ 取引メーカーから取り組みメーカーになるための企画の極意 ・ バイヤー目線・ショッパーインサイトに基づく企画立案の5つのポイント の理解・習得を目的とします				概要	企画の立案5つのポイント ①半期の販促企画立案のための10のキーワード ②商品の魅力と顧客ニーズを結び付ける販促企画とは？ ③バイヤー納得！週次の企画立案の勘所 ④各種データ、情報源の活用術 ⑤バイヤーの信頼を得る効果検証のノウハウ		
おすすめしたい方	メーカーの本部担当者で、 ・ 取引先との関係を「取引」から「取組」に転換していきたい方 ・ ショッパー・インサイトに基づく「採用される」販促企画立案に悩んでいる方							
開催方法	ライブ	形式	講義・演習	時間	半日	費用 (消費税別)	36,000円 / 1名	

204 提案ストーリー構築力強化講座					中級			
講座の目的	小売との商談に向けて、相手の課題を理解し、提案内容を磨き、「ピラミッド・ストラクチャー」に基づいた論理構成のしっかりした、ストーリーのある営業提案を作成する力を養います				概要	・ 提案先の課題を把握するための情報、POSデータ分析の活用 ・ 5W1Hで考える、提案内容の「磨き方」 ・ 「ピラミッドストラクチャー」を使った提案ロジックの構築 ・ 伝わる提案資料作成のための「ストーリーボード」の活用		
おすすめしたい方	消費財メーカー・卸売業の営業担当者、営業企画スタッフ、営業サポートスタッフなど営業提案作成にかかわる方で ・ 営業提案の質や説得力を高めたい方 ・ 「お願い商談」から脱却したい方 ※スーパー、CVS、ドラッグストア等で扱われている商品のメーカー・卸売業の方を対象とします ※業種によっては受講をお断りする場合がございます							
開催方法	インタラクティブ	形式	講義・グループワーク	時間	1日	費用 (消費税別)	45,000円 / 1名	

ID-POSデータの実践的活用を段階的に学ぶ

301 ID-POSデータ活用講座Ⅰ 基礎編					中級		
概要	講義と演習を通じて、ID-POSデータの特徴、データを活用するための基礎知識と、MD改善・カテゴリー提案への活用を学びます			概要	・ID-POSデータの活用体系と購買指標の整理 ・比較による指標の評価の方法 ・バスケット分析の理論と読み取り方 ・MD改善へのID-POSデータの活用 ・グループワーク		
おすすめしたい方	メーカー・卸売業の営業、営業企画、営業支援を担当される方で ・ID-POSデータを用いた小売業への営業提案をされる方 小売業の商品部、販売促進部、マーケティング担当者の方で ・ID-POSデータを用いた売場改善・会員対応をされる方						
開催方法	ライブ＆オンデマンド	形式	講義・演習	時間	半日	費用 (消費税別)	36,000円 / 1名

※開催日程は変更となる場合がございます。お申し込みの際にご確認いただけますよう、お願いいたします。

受講者の声

【棚割作成基礎講座】

- これまでは単純に販売量と陳列量を正比例させるという概念しかなかったので、フェイス・シェア、点数シェア、市場シェアと自社シェアの差などの視点が勉強になった。単純にSKU数を○%カットではなく、フェイスを増やすのか、SKUを増やすのか、何故そうするのかを学べた。（小売業）

【ID-POSデータ活用講座Ⅰ 基礎編】

- いろいろな角度、軸を設けることで、見えなかったデータを発見できるので、仮説立てや提案方法に活かせるのでは、と感じました。（食品メーカー）

302 ID-POSデータ活用講座Ⅱ 応用編					中級		
概要	講義と演習を交えたプログラムにより、とくに自社製品の商談への活用に向けて、ID-POSデータ活用の幅を広げることを目的としています			主なトピック	・ ID-POSデータの基礎知識（復習） ・ 多様な会員分類の切り口 ・ カテゴリ課題の発見と深堀 ・ カテゴリの「買われ方」を「売り方」に活かす ・ ID-POSデータによる単品分析の定石 ・ 期間併買のターゲティング販促への活用 ・ 棚割へのID-POSデータの活用		
おすすめしたい方	メーカー・卸売業の方で ・ 店頭マーケティング、販促企画・提案を担当される方 ・ 製品開発・改良、市場調査・消費者調査に携わる方						
開催方法	ライブ＆オンデマンド	形式	講義・演習	時間	半日	費用 (消費税別)	36,000円 / 1名

303 ID-POSデータ活用講座Ⅲ 実践編					上級		
概要	演習を中心に、適切な分析条件の設定やカテゴリ課題の深掘り、分析結果の評価・解釈から打ち手の考え方など、ID-POSデータ活用のための実践的スキルを習得します			主なトピック	講義（抜粋） - ID-POSデータ 分析・集計のポイント - トライアル・リピート分析の考え方と応用 - ブランド・スイッチに関する分析と解釈 演習（抜粋） - カテゴリ、単品の購買の特徴の明確化 - ID-POS指標から課題発見とドリルダウン - 上位商品の販促企画 - 中・下位商品の活性化 - 販促評価、MDへのID-POSデータ活用		
おすすめしたい方	メーカー・卸売業の営業、営業企画、営業支援担当の方、小売業の商品部、販売促進部、マーケティング担当の方で、ID-POSデータの集計・分析に関する実践的なスキルを習得したい方						
開催方法	インタラクティブ	形式	講義・演習	時間	1日×2回	費用 (消費税別)	80,000円 / 1名

店頭マーケティングに関する総合的な知識・スキルを習得する

401 店頭マーケティングアナリスト養成講座					上級			
概要		POSデータ、ID-POSデータ、市場データをはじめとする様々なデータの活用と店頭施策の企画立案の手順・理論・定石の習得を通じ、「効果的な提案」を「効率的に作成」できる人材を育成する			主なトピック	全7回の本講座の各回はそれぞれ ・前回の復習 ・消費者行動の知識 ・講義 ・データ分析演習 の4パートで構成されています。 各回のテーマ、講義内容は下記をご参照ください		
おすすめしたい方		メーカー・卸売業： ・営業企画、マーケティング、営業 各担当者 小売業： ・商品部、販売促進部、マーケティング部 各担当者						
開催方法	インタラクティブ	形式	講義・演習・グループワーク		時間	半日×7回	費用 (消費税別)	300,000円 / 1名
第1講 店頭マーケティングの視点とフレーム					第5講 プロモーション診断と企画立案の要素			
・消費者行動の知識1 - 店舗内の購買行動 ・店頭マーケティングの視点とフレーム ・店頭マーケティングを取り巻く環境変化の理解					・消費者行動の知識5 - 価格と消費者心理 ・店頭プロモーション企画・実施サイクルとアセスメント ・主要店頭プロモーション手法の考え方 ・店頭プロモーション実施結果の評価			
第2講 カテゴリの課題発見と原因の深堀り					第6講 プロモーション効果の分析と活用			
・消費者行動の知識2 - カテゴリによる買い方の違い ・カテゴリ・アセスメントの考え方 ・POSデータによる売上要因分解と課題発見					・消費者行動の知識6 - 「視線」の動きと「注意を向ける」仕組み ・売価診断の考え方 ・価格弾性値の算出と活用 ・重回帰分析による販促効果係数の算出とシミュレーション			
第3講 カテゴリ改善へのID-POSデータの活用					第7講 総合演習			
・消費者行動の知識3 - 商圏の特性とセグメント対応 ・カテゴリ・アセスメントへのID-POSデータの活用 ・ID-POSデータでみるカテゴリ・ショッパーインサイト					・総合演習：カテゴリ診断～改善案作成、グループワーク、グループ発表 ・講座全体の総括・修了証授与			
第4講 定番棚割・品揃えの診断と改善					2007年の講座開設以来、小売業、卸売業、製造業および関連する業種135社以上より、420名を超える皆様が受講されています。			
・消費者行動の知識4 - 定番売場内の購買行動 ・定番スペース配分の評価と改善 ・品揃えの評価と改善								

※開催日程は変更となる場合がございます。お申し込みの際にご確認いただけますよう、お願いいたします。

小売・卸売流通の最新動向を学ぶ

501 チェーン小売業動向セミナー					中級		
概要	6業態主要チェーンの決算、店舗の状況、注目すべき動向などに関する包括的な情報を学ぶ			主なトピック	主要6業態（GMS、SM、CVS、DRG、HC、DS）上場企業の ・直近決算と今期予想 ・直近5期の経営数値分析 ・出店、店舗、商品、販売戦略等の最新動向		
おすすめしたい方	メーカー・卸売業の方で、チェーンストアの基礎的な数値、各業態の最近の動向のポイントをおさえない方						
開催方法	ライブ 会場＋Web配信	形式	講義	時間	半日× 2日	費用 (消費税別)	38,000円 / 1名 より

502 卸売業動向セミナー					中級		
概要	卸売業界を取り巻く環境変化と有力各社の戦略を整理し、業界の今後の方向性を提示します			主なトピック	・卸売業の「今」を知る5つのキーワード ・有力卸の直近（2023年度）業績 ・主要食品卸各社の戦略 ・主要日用雑貨卸各社の戦略 ・卸売業界の課題と今後の方向性		
おすすめしたい方	メーカーの営業企画、卸売営業担当者						
開催方法	ライブ（Web配信）	形式	講義	時間	半日	費用 (消費税別)	38,000円 / 1名

受講者の声

【POSデータ分析・活用基礎講座】

- 得意先に対し説得力のある提案をするための手法、ポイント等、大変参考になりました。営業課員にフードバックしレベルアップを図っていきます。（食品卸）
- 座学だけでなく演習も含まれているので、より理解しやすかった。また、個人ワーク→グループ・ディスカッション→グループ発表の流れで様々な意見が共有でき、考え方が広がった。（食品メーカー）

【店頭マーケティングアナリスト養成講座】

- 具体策が非常にわかりやすく、ためになりました。小売のマーケティング部門として商品部バイヤーに対しての提案に使用していければと思います。（小売業）

- 事実と事実の意味合い（背景・影響の考察と改善指針）を明確に区別して診断するプロセスは、大変重要で勉強になりました。（食品メーカー）
- 売場診断の正しい手法が勉強できました。今後の業務に必ず役に立つと思います。（卸売業）

【ID-POSデータ活用講座II 応用編】

- データをひとりで見ないことと、分析ツールのhow toを知ることができて良かった。この商品を「売る」というところより「買ってもらう」という考え方がID-POSデータの活用では必要であり、そこが足りていないと痛感した。（食品メーカー）

オンデマンドでのご受講について

■ オンデマンドでの受講には以下のようなメリットがあります

- 好きな時間に受講することができます
- ご都合に合わせて受講の中断・再開ができます
- 確認したい箇所を後から視聴しなおすことができます

■ オンデマンド受講には視聴期限があります。いつでも視聴できるように、視聴期限を過ぎてしまわないよう、ご注意ください

- オンデマンドの受講では、ご質問はメールにてお受けいたします。ご質問には必ずご回答いたします

お申込み・お問い合わせ

各講座の詳細

各講座の詳細、スケジュール、パンフレットは、弊所ホームページにてご確認ください

<https://www.dei.or.jp/school/>

流通ビジネススクール 🔍



講座一覧
WebページQRコード

お問い合わせ先

（公財）流通経済研究所 各講座担当 TEL 03-5213-4532

公財団法人 流通経済研究所

〒102-0074 東京都千代田区九段南4-8-21 山脇ビル10F

TEL:03-5213-4531（代） FAX:03-5276-5457 URL: <http://www.dei.or.jp>

個別 教育・研修のご案内

■各講座は個別企業向けの開催も承ります。

■また、個別企業のニーズ・状況・対象者に応じた、各講座の組み合わせやカスタマイズ、新規の内容・テーマでのカリキュラム開発も承っております。ご遠慮なくご相談・お問い合わせください。

■個別教育研修は360,000円（税別）よりお受けいたします。（費用は内容・所要時間・人数・カスタマイズの量に応じてお見積もりいたします）

1. お問い合わせ・ご相談

2. 弊所スタッフとの打ち合わせ

3. ご提案・企画書の作成・検討

4. ご契約

5. 教育・研修の実施

個別研修実施企業（一部、敬称略）

■メーカー・卸売業

アサヒ飲料株式会社 / 一正蒲鉾株式会社 / 株式会社伊藤園 / 江崎グリコ株式会社 / 貝印株式会社 / キッコーマン食品株式会社 / さとの雪食品株式会社 / 三幸製菓株式会社 / サンスター株式会社 / サントリーフーズ株式会社 / サントリー酒類株式会社 / 株式会社ジャパンリテールイノベーション / 宝酒造株式会社 / 株式会社日本アクセス / 日清オイリオグループ株式会社 / 日清食品ホールディングス株式会社 / 日本水産株式会社 / 日本たばこ産業株式会社 / 株式会社Mizkan / 雪印メグミルク株式会社 / 養命酒製造株式会社 / 他

■小売業・業界団体

アクシアル リテイリング株式会社 / 一般社団法人JFTD / イオンリテール株式会社 / オール日本スーパーマーケット協会 / 生活協同組合コープこうべ / 生活協同組合連合会コープ東北サンネット事業連合 / 株式会社東急ストア / まいばすけっと株式会社 / 株式会社マツモトキヨシホールディングス / 株式会社ミスターマックス・ホールディングス / 株式会社山新

研修の目的と、対象となる受講者、内容、時期、回数、人数等を確認します

流通経済研究所が有する店頭研究データや、個別研究資料、既存の教材を活用

研修課題によって実習、演習、グループワークなども実施します

※ 個別 教育・研修 の詳細につきましては、下記のWebページをご参照ください

■メーカー・卸売業向け https://www.dei.or.jp/school/maker_oroshi.php

■小売業向け https://www.dei.or.jp/school/kobetsu_kouri.php



メーカー・卸売業向け
個別研修
WebページQRコード



小売業向け個別研修
WebページQRコード

個別教育・研修 実績例

■メーカー・卸売業向け個別研修

小売業・売場研修（1日）

【食品メーカー 営業担当新入社員】 小売の業態、収益構造、仕組み、組織と役割、課題、店舗・売場、営業提案についてダイジェストで学ぶ

提案型営業実践研修（半日 × 6回）

【食品メーカー 営業担当】 実際の取引先の課題解決提案作成に向けた実践的な研修

カテゴリー・マネジメント基礎研修（半日）

【食品メーカー 本社営業担当】 商談対応の基礎知識として、カテゴリー・マネジメントの考え方・進め方を学ぶ

棚割基礎研修（半日）

【食品メーカー 支社営業・MD担当】 データとISM理論に基づく根拠のある棚割方針作成の手法とステップを学ぶ

ID-POSデータ活用研修（半日）

【食品メーカー 営業担当】 ID-POSデータについて、基礎からカテゴリー提案への活用までを学ぶ

■小売業向け個別研修

インストア・マーチャンダイジング（1日）

【商品部バイヤー・運営部SV】 ISMに基づく売場展開手法の定石を、講義と演習を通じて確認

データに基づくISM・棚割作成研修（半日）

【商品部バイヤー】 演習を交え、売場作りの基礎としてのインストア・マーチャンダイジングと棚割作成を総合的に学ぶ

バイヤー向けPOSデータ活用研修（半日）

【商品部バイヤー】 POSデータ活用の基礎、商品改廃、売価設定と販促の評価・改善等を学ぶ

バイヤー向けマーケティング研修（1日）

【商品部バイヤー】 お客様視点のマーチャンダイジングを実践するためのマーケティングの考え方、データ活用をグループワークを交えて学ぶ

小売業役員向け研修（半日）

【食品小売業 役員クラス】 トップマネジメントの立場から押さえるべき競合業態の分析視点を体系的に確認