

(消費財メーカー) 営業マネージャー育成講座

～営業マネージャーに求められる知識・覚悟を体得する～

開催日（全3回）：

第1講 2026年 11月5日（木）※終了後に懇親会あり

第2講 2026年 11月11日（水）

第3講 2026年 11月19日（木）

開催形式：対面（東京・市ヶ谷 流通経済研究所セミナールーム）

時間： 各回とも 10:00～17:00

本講座の目的・特徴

本講座は、チェーン小売業を顧客とする消費財メーカーの営業マネージャー及びその候補者を対象とし、弊所の60年に及ぶ研究・コンサルティングから得た流通・小売に関する知識、取引先小売との関係構築のノウハウの習得を目的としています。また、今日的な営業体制である、得意先とのダイヤモンド営業を推進するマネージャーに必須となる経営視点やキャリア観に根差したマネジメントについても体得していただけます。

本講座で学ぶ3つの領域

- 流通・小売業に関する基礎知識
- 取引先戦略・取引先との中長期的な関係構築、ダイヤモンド営業
- 経営と現場をつなぐミドルマネジメントとしての役割

受講対象

【主な対象業界】・・・他業界も相談可

チェーン小売業を顧客とする消費財メーカー

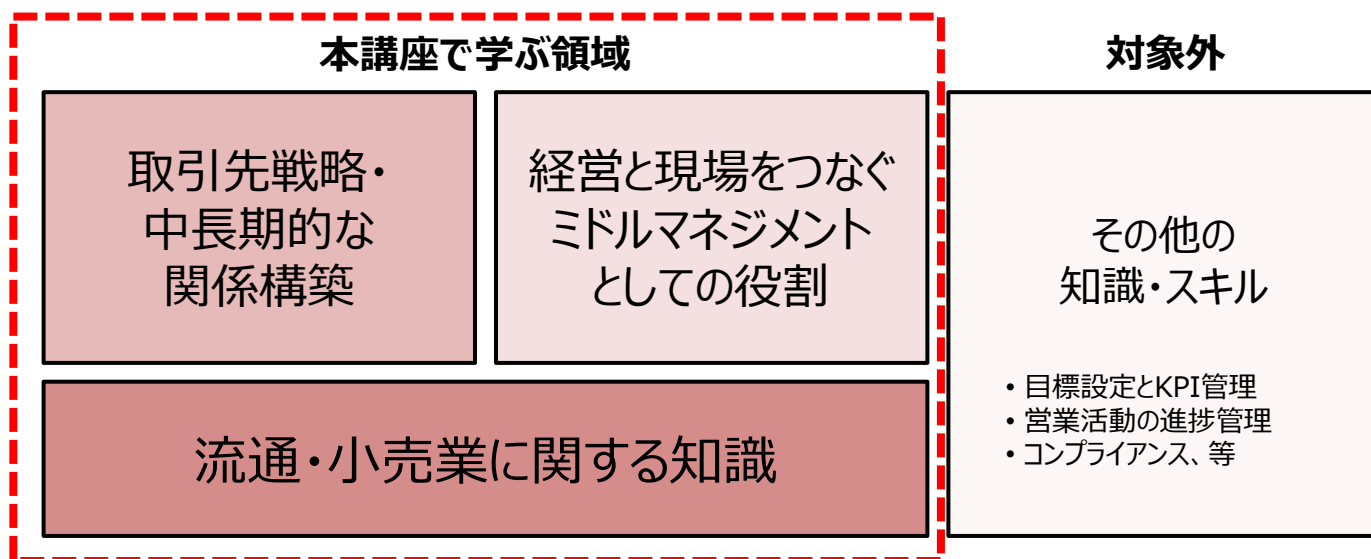
※チェーン小売業：スーパー、コンビニエンスストア、ドラッグストア、ホームセンター等

【以下のような課題をお持ちの方に受講していただきたい内容です】

- ・業界全般に関する体系的な知識が足りないので、一度しっかりと学びたい
- ・営業のやり方が属人的なので、体系的な方法を学びマネジメントに活かしたい
- ・取引先との関係構築を部下に支援・アドバイスできるようになりたい
- ・経営的な視座を学んだ上で、現場の改善に取り組みたい
- ・部下の話を聴ける、信頼される上司になりたい

講座の特徴

■本講座で取り扱う 知識・スキル領域



■ 流通・小売業に関する知識（第1講）

- ・各小売業態の特性、収益構造、取引制度、組織体制等
- ・カテゴリー・マネジメントなど、日常の営業活動の指導、取引先戦略を立案する上での基礎
※既知なことも少なくないと思われるが、個人差も大きく、あらためて体系的に学びます。

■ 取引先戦略・中期的な関係構築（第2講）

- ・取引先小売との中期的な取り組み、関係構築のための顧客課題の把握
- ・得意先へのダイヤモンド営業でキーとなる営業マネージャーの役割
- ・マイルストーン設定、組織階層に合わせた対応などの知識、また本部担当者への指示・サポートのポイント
- ・ケーススタディをグループワークで取り組んでもらい、幅広い考え方と実践力

■ 経営と現場をつなぐミドルマネジメントとしての役割（第3講）

- ・今日的な環境変化を考えながら、営業マネージャーに期待される役割、経営的視点の理解
- ・キャリア観をベースとした部下とのコミュニケーションについて、
「講義と実践的な個人ワーク → 発表」 のセットによって内省しながら体得

■カリキュラム検討委員会によるプログラム・コンテンツの検討

本講座は、食品・日用品業界の大手メーカーで活躍する営業部長クラスの皆様で構成された「カリキュラム検討委員会」とともに開発しております。営業現場が直面する課題や、これからの営業マネージャーに求められる役割・能力について議論を重ね、現場で本当に役立つ育成内容を追求しております。

■ 検討委員 ※敬称略企業名50音順

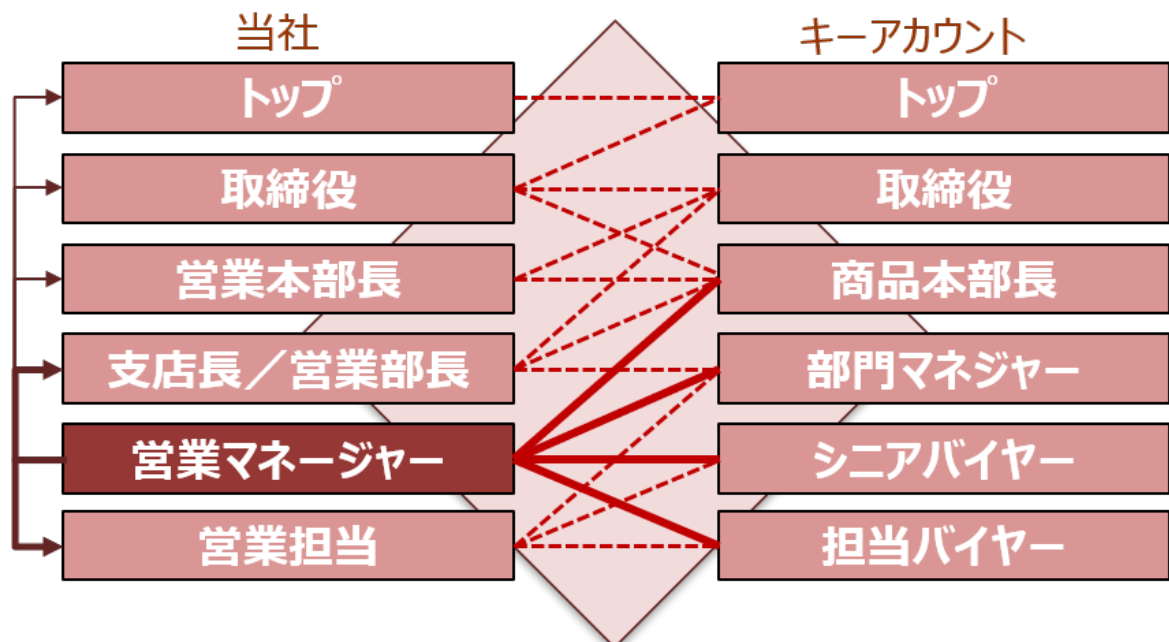
- ・アサヒビール株式会社 量販統括部 担当部長 原田昌紀
- ・江崎グリコ株式会社 営業本部 スーパーバイザー 渡辺将行
- ・カゴメ株式会社 国内事業カンパニー 営業本部 広域営業統括部 広域営業一部長 加藤宣司
- ・雪印メグミルク株式会社 東日本支社 副支社長 横倉貴行
- ・ライオン株式会社 国内BU 営業本部 流通政策部 部長 廣瀬慎仁

プログラム

第1講 流通・小売業に関する知識 11月5日（木） 10:00 ～ 17:00	I 流通概論	1 小売業態とその特徴 2 小売の収益構造 3 小売業の組織 4 卸・中間流通の役割とその変化 5 取引制度の変化と課題 6 ディスカッション
	II 小売業の経営と組織	1 流通を取り巻く環境変化と課題 2 トレード・マーケティング 3 カテゴリー・マネジメント 4 売場づくりの基礎（ISM） 5 店舗・売場の見方 6 ディスカッション
第2講 取引先戦略・中期的な関係構築 11月11日（水） 10:00 ～ 17:00	III 小売業との関係構築	1 小売業バイヤーを知る 2 小売業との関係構築の目的 3 中長期の取り組みへのステップ 4 商談・プレゼンの目的 5 組織営業力の強化 6 ディスカッション
	IV ケーススタディ	1 個人ワーク 2 グループワーク 3 発表 4 講師案・講評
第3講 経営と現場をつなぐミドルマネジメントとしての役割 11月19日（木） 10:00 ～ 17:00	V 営業マネージャーの役割	1 個人ワーク・発表（グループ内） 2 求められる営業マネージャー 3 翻訳者としての役割
	VI 経営と現場	1 経営的な視点を考え、理解する 2 個人ワーク・発表 3 現場視点から考える 4 個人ワーク・発表
	VII 部下とのコミュニケーション	1 部下の成長・自律（キャリアについて） 2 時代背景 3 個人ワーク・発表 4 対話の土台 5 あなたの現場のやりがい、得られること

※都合により、プログラムに変更が生じる場合があります

ダイヤモンド体制と営業マネージャーの役割



担当講師

第1講

祝 辰也

流通経済研究所 上席研究員

1996年 慶應義塾大学商学部卒業

アメリカンエクスプレスを経て、1992年 流通経済研究所入所

メーカー・卸・小売によるISM、データ活用に関する協同研究プロジェクトに従事

2003年～2015年 小売向けデータ活用コンサル企業、インテージに勤務

2015年 流通経済研究所に復帰・現職

流通ビジネススクール 各講座、個別企業向け研修、等を担当

2023年～ 明治学院大学経済学部非常勤講師

主な著書・論文

- ・「消費材営業部門における人材育成の課題と弊所の教育事業の方向性」『流通情報』2020年5月
- ・『カテゴリー・マネジメント』（全5巻）流通経済研究所 1997年（監訳）

第2講

石橋 幹二郎

株式会社共創マーケティング シニアプロジェクトマネージャー

大手GMSチェーンで売場担当者5年、商品部バイヤー7年、チーフバイヤー2年務めた後に、大手酒類メーカーに転じる。

酒類メーカーでは量販チェーンの営業を経験した後、リテールサポート推進部署を立ち上げ、カテゴリーマネジメントのインフラ整備、社内研修プログラム導入の責任者を務める。

その後、支店営業部長、アナリストリーダーを歴任。人材育成を行いながら大手チェーンとの取組推進に従事。

2024年より現職。卸・メーカーが小売チェーンと良好な取引関係を構築するためのサポートを行っている。

第1講

山崎泰弘

流通経済研究所 理事

学習院大学法学部卒業

CVSチェーンを経て2005年 流通経済研究所入所

メーカー・卸・小売によるISM、データ活用に関する協同研究プロジェクトに従事

2012年～ 明治学院大学経済学部非常勤講師

主要研究業績・著書

- ・『インスタ・マーチャンダイジング〈第2版〉』、日本経済新聞出版社 2016年（共著）
- ・『店頭マーケティングのためのPOS・ID-POSデータ分析』、日本経済新聞出版社、2016年（共著）
- ・『ショッパー・マーケティング』、日本経済新聞出版社、2011年（共著）

第3講

尾崎 真巳

流通経済研究所 経営・事業推進室 室長

2003年 東京理科大学 工学部経営工学科卒業

2008年 株式会社リクルートマネジメントソリューションズ

2015年 株式会社イオン銀行 人事部マネージャー

2018年 キャリアコンサルタント（国家資格）取得

2019年 イオンフィナンシャルサービス株式会社出向（M&A業務専任）

2020年 イオン・アリアンツ生命保険 総務人事部マネージャー（PMI業務）

2021年 AFSコーポレーション株式会社 兼 イオン銀行 人事部マネージャー

2022年 流通経済研究所入所 現職

企業向け人事コンサルティングから事業会社の人事実務まで幅広く経験。

お申し込み方法と注意点

営業マネージャー育成講座 Webページ

講座Webページよりお申し込みください：

https://www.dei.or.jp/school/kouza_manager



講座WebページQRコード

■開催概要

○開催日（全3回）：

第1講 2026年 11月5日 （木）

第2講 2026年 11月11日 （水）

第3講 2026年 11月19日 （木）

○時間： 各回とも 10:00～17:00

○開催形式：対面（流通経済研究所セミナールーム）

○参加費：1名につき250,000円（消費税込み275,000円）

○定員：20名（5名に満たない場合には中止する場合があります）

■参加申込方法と開催までの流れ

- ①上記アドレスのWebページからお申込みください。
- ②お申込受付後、ご請求書をPDFにてお送りいたします。
- ③参加費は、請求書に記載されております、「お支払い期限」までに指定の銀行口座へお振り込みください。
- ④講座テキストは各回とも当日お渡しいたします。
- ⑤開催間際のお申込みは、ご参加いただけない場合もございます。あらかじめお電話でご確認ください

■欠席時の補習

- ・欠席者には録画（Web経由）で補習をしていただきます。（代理出席は原則としてお受けできません）

■修了証

- ・本講座を全て受講された方には、修了証をお渡しします。

■ご注意

- ・お申込後、当日ご欠席の場合も参加費を申し受けます。止むを得ずご欠席の場合は録画での補習をお願いいたします。
- ・業種によっては、ご参加できない場合があります。
- ・講義の録音・録画・撮影は、ご遠慮ください。

■免責事項

天災地変、交通事情等、弊所が管理できない事由により、研修内容の一部変更及び中止のために生じた損害等には責任を負いかねますことをご了承ください。

■お問い合わせ先

公益財団法人流通経済研究所「営業マネージャー育成講座」事務局（担当：徳橋・祝） TEL:03-5213-4532