

012

卸売業・サービス業の販売戦略

人材育成上の課題・目標

- ・市場・顧客の拡大から売上高と粗利益率の最大化を図りたい
- ・新たな流通、商品開発において付加価値の追求に取り組みたい
- ・価格以外の競争優位性を高めたい
- ・コスト削減、仕入れ価格、オペレーションコストの抑制に取り組みたい

課題解決・目標達成を目指して

- ・効果的な販売戦略案を作成する
- ・ニューサービスの経営特性を理解する
- ・自社におけるビジネス活動の問題解決方法を理解する
- ・販売活動の改善方法を理解する

コースのねらい

サービス業の経営上の特質を知り、卸売業・サービス業の販売戦略を構築できる知識及び技能を習得する。

カリキュラム（例）

	基本項目	主な内容（例）
基本要素	■ 卸売業の活性化と流通機構	<ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略の転換による活性化 ・流通機構システムと卸売業 ・流通機構の近代化への役割分担 ・充足戦略 ・販売促進機能
	■ 組織化活動	<ul style="list-style-type: none"> ・機能と活動体系 ・組織化活動と連携意識 ・VC（ボランタリーチェーン）組織の一般的な機構内容
	■ サービス業の経営上の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・一般サービス業のビジネス活動 ・ニューサービスの経営特性 ・マーケット開拓のポイント ・サービス活動の付加価値
	演習（例）	<ul style="list-style-type: none"> ・販売戦略案の作成 ・販売活動改善グループ演習 ・自社におけるビジネス活動の問題解決
	応用・実践要素（例）	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先支援活動（ディーラーヘルプ等） ・ITネットワークを使った情報化対応事例 ・ニューサービス業成功事例

日程設定と受講料（例）

- (1) 1日（6時間）コース
3,300円（税込）
- (2) 2日間（12時間）コース
5,500円（税込）

- ※ 金額は、1名あたりの受講料です。
- ※ 6～30時間の間で設定可能です。

推奨対象者

中堅層

関連コース

- A 生産管理
- ・サービス業におけるIE活用
 - ・原価管理とコストダウン
 - ・購買・仕入れのコスト削減
- C 営業・販売
- ・マーケティング志向の営業活動の分析と改善
- C マーケティング
- ・実務に基づくマーケティング入門
- C 企画・価格
- ・製品・市場戦略

※ 基本項目は必須としますが、主な内容や演習、応用・実践要素は、ご要望に応じてカスタマイズすることが可能です。なお、訓練時間によっては、上記の全ての内容を実施できるものではありません。