

生産性向上支援訓練カリキュラム

機構施設名： 秋田職業能力開発促進センター

実施機関名： 株式会社テクノ経営総合研究所

A. 流通・物流	流通・物流	卸売業・サービス業の販売戦略
----------	-------	----------------

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。
---------	--

講義内容	「基本項目」		「主な内容」	訓練時間 (H)	
	1	卸売業の活性化と流通機構	(1) 業界に影響を及ぼす市場変化の背景について どのような情勢変化があり、市場にどのような影響を与えてくるか (ディスカッション) 変化に対応するために、どのような施策が考えられるか		2.0
			(2) サプライチェーンについて考える サプライチェーンの中で卸売業が果たす役割を振り返る (ディスカッション) サプライチェーンの近代化とその中で卸売業の役割について		
			(3) 卸売業の販促機能について 卸売業の時代の変化に合わせた業態改革の方向性について 地域経済の中でどのような役割を担えるか (ワークショップ) 卸売業の販促計画を立案する		
2	組織化活動	(1) 卸売業の課題と組織化【演習あり】 卸売業の課題と組織化と関係性について 卸売業の組織化として、どのような形態があるのか (ディスカッション) 地域制から組織化のメリット・デメリット		2.0	
		(2) ボランタリーチェーンとは ボランタリーチェーンとは何か ボランタリーチェーン事例紹介			
		(3) 地場産業とボランタリーチェーン【演習あり】 (ディスカッション) 地場産業との連携で考えるボランタリーチェーン			
3	サービス業の経営上の特徴	(1) サービス業の課題について 地域特性とサービス産業の課題について考える サービス産業がもたらす地場活性化施策とは これからのサービス業とその経営特性とは		2.0	
		(2) マーケット開拓のポイント マーケット開拓のフレームワークについて 新たな市場開拓の事例紹介			
		(3) 付加価値の融合 サービス業が生み出す付加価値と卸売業が生み出す付加価値について (ディスカッション) サービス業の付加価値と卸売業の付加価値を融合させる異業種ネットワークを考える			
合計時間				6.0	