

経営・販売力

小売業管理職育成セミナー

セミナーの
特徴

- ・小売業の経営管理と店舗管理に主眼を置いたセミナーです
- ・小売業の経営者、管理職(店長など)の知識と実務での応用力向上を狙います

カリキュラム
内容

1.基礎編

小売業の経営管理・店舗管理に必要な基礎知識を、「販売士」検定試験の知識体系をベースに学びます。

- 1、「小売業の類型」
流通業界を取り巻く環境変化、小売業者の組織形態・店舗形態、小売業の課題などについて学びます。
- 2、「マーチャンダイジング」
商品計画・仕入計画・販売計画の策定、価格政策、在庫管理実務などについて学びます。
- 3、「ストアオペレーション」
店舗運営サイクル、購買促進策、発注業務、販売員指導、店舗の生産性などについて学びます。
- 4、「マーケティング」
マーケティングの概念、顧客戦略、市場調査、競合店調査、広告、プロモーションなどについて学びます。
- 5、「販売・経営管理」
経営戦略、経営計画、小売業に関係する法律、企業の組織形態、人事管理、財務分析、キャッシュフロー、リスクマネジメントなどについて学びます。

2.応用編

演習問題や、弊社が実務で経験した事例の解説を通して、基礎編での知識に応用力をプラスします。

期間

・1日コース～

費用

・参加人数、期間などにより異なります。

お問い合わせ

- ・上記内容は一例です。詳細情報やサービスに関しては、お気軽にお問い合わせください。

インターネットで

info@braincon.co.jp

お電話で

03-3556-9481