

**9月16日(水) オープン研修**  
**流通業業務研修 (基礎編)**

～流通業界全体を俯瞰し、小売業・卸売業・CPGの  
基本的役割を業務中心に理解～

**ワクコンサルティング株式会社**

<http://waku-con.com/>

# 東京研修会場のご案内

TAC八重洲校

## 資格の学校TAC 八重洲校

〒104-0031 中央区京橋1-10-7  
KPP八重洲ビル

### ◎ アクセス

JR東京駅中央口より徒歩5分

日本橋駅B1出口より徒歩3分

京橋駅6番出口・宝町駅A6出口より徒歩4分



# 流通業研修：構成イメージ

基礎編：7月9日（火）

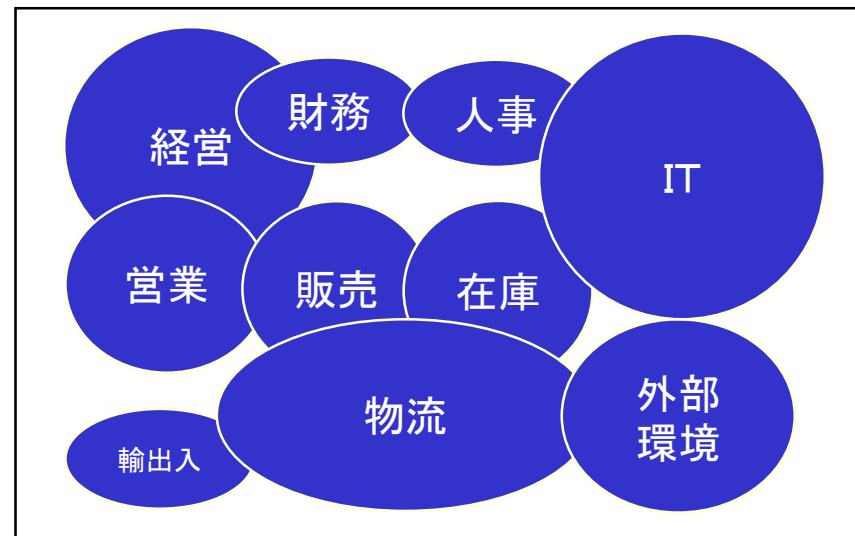
実践編：9月11日（水）

目標

業界・対象企業業務の理解

対象企業への提案・価値提供

内容  
構成



|    |    |    |
|----|----|----|
| 戦略 | 10 | 30 |
| 管理 | 20 | 50 |
| 業務 | 70 | 20 |

# 流通業業務研修(基礎編) 目的と概要

## 目的と概要

- 流通業界を対象客とする際、対象企業業務に対する理解不足が引き起こす誤解、齟齬、トラブル等を防ぐこと。
- 業界・業務を理解することで、対象客への提案や価値提供に繋がる【基礎的知見】を構築すること。

研修では、

- **機能別**に整理した講義で、**流通業全般**と各業種業態の特徴を**理解・習得**します。
- **研修の1/3を占める演習**で、業務機能や目的を**疑似体験**し、理解を深めます。
- **理解度チェック**で研修効果を確認し、その後の研鑽に役立てます。

基礎編のゴールは、「業界・対象企業業務の理解」です。流通業界全体を俯瞰し、小売業・卸売業・C P Gの基本的役割を業務中心に理解しましょう。

## 参加対象者

流通業をお客様に持つ I T コンサル、営業職、S E 職、運用サポートなど、お客様の業務に直接関わる内容を日常業務とする方で、流通業全般ならびに各業種業態の客先業務について、課題設定・解決手法に興味をお持ちの方。

目安として、入社3年～5年の方々

## 受講者の

## 声

- ・販売士の勉強で聞いたことのある内容だったが、より詳細に分かりやすく説明していただいたため、理解が深まった。今はまだあまり理解できていない部分（特に卸売業）への勉強を今後したい、と思うようになった。
- ・全体感が体系的に分かる研修設計だったので、具体的な事例にあまり踏み込めなくてもしゅくみが理解しやすいものであった。
- ・流通の知識はほとんどなかったもので、専門的な単語、仕組み等をグループワークを通じて理解することが出来た。実際に発注時期を考える演習をすることで、生産計画を立てることの難しさを学べた。製造業で学べた知識を今後業務で活かしていきたい。
- ・講義を聞いているだけでなく、演習も行うことで理解度を深めることが出来た。
- ・お客様と直接、接する機会は少ないが、今回、学んだことを忘れずに、業務に取り組みたい

# 流通業業務研修(基礎編) スケジュール



| 日程 | 講義内容  | 講師 | タイムスケジュール   | 各想定時間  |
|----|---|----|-------------|--------|
| 1日 | オープニング  | 天川 | 09:30~09:40 | 10分    |
|    | 第1章: 流通業全般の俯瞰的把握  |    | 09:40~10:30 | 50分    |
|    | 第2章: 小売業の役割と業務  |    | 10:40~12:30 | 1時間50分 |
|    | (昼休)  |    | 12:30~13:30 | 1時間    |
|    | 第3章: 卸売業の役割と業務  |    | 13:30~14:50 | 1時間20分 |
|    | 第4章: メーカーの流通機能  |    | 15:00~15:50 | 50分    |
|    | 総合演習  |    | 16:00~17:00 | 1時間    |
|    | クロージング  |    | 17:10~17:30 | 20分    |
|    | <p>演習実施:</p> <p>各章に業務を実感できる演習が複数設定されています。</p> <p>総合演習は、一般消費財を消費者が利用するまでのサプライチェーンを確認します。</p> |    |             |        |



## 天川龍介（あまかわ りゅうすけ）

ワクコンサルティング(株)シニアディレクターコンサルタント  
(合)グラス代表

音響技術専門学院・音響設計科卒業、

その後は株式会社プロサウンドで家電小売に従事、株式会社彩季で眼鏡小売・店頭販売、営業企画部主査、葛西店店長、POS導入プロジェクトリーダーに参画しました。1995年に独立し合資会社グラスを設立しました。

ITコーディネータ、上級システムアドミニストレータ

ITコーディネータ協会認定 ITCフォローアップ研修 流通業業務研修講師

研修実績多数／担当研修の総時間は 2,000時間以上

### コンサルティング分野：

情報化企画・IT導入支援、流通業向け情報化企画・IT導入支援、顧客管理／販売管理システム導入・運用支援、マーケティング／CRMシステム企画構築、マーケティング指導、マーケティングへのIT活用、MD／SP連動企画指導、店舗運営指導

### コンサルティング実績

- ・全国600店舗／小売協同組合の販促企画指導
- ・顧客管理／販売管理システムリプレイス
- ・有名SC、専門店／データ活用指導

著書「伸びる経営・活かすIT」連載中／1998～ （興隆出版社）