

ITソリューション能力向上のための流通業eラーニング適用業務研修

# 流通業の基本業務知識

## The Distribution Industry

- 第1章 流通業の一般知識
- 第2章 販売管理プロセス
- 第3章 在庫管理プロセス
- 第4章 物流管理プロセス
- 第5章 流通ABC (活動基準原価計算)
- 第6章 卸売業のソリューション
- 第7章 小売業のソリューション
- 第8章 SCM
- 第9章 CRM

### ねらい

流通業の業界環境、業務知識とそれに対応した情報技術の知識は、流通業の顧客のビジネス上の問題点や課題解決の提案活動やERP、SCM、CRM、ECなどのシステムおよび業務システム開発をする上で、不可欠な知識です。流通業を対象に営業やコンサルティング、システム開発などをするのに必要な基本業務知識を体系的に学習します。

### 対象

- ・流通業を対象に営業活動をしている方
- ・流通業を対象にシステム開発を担当している方
- ・流通業の業務知識を体系的に習得したい方

### 学習目標

- ・流通業の顧客の言葉で会話できるようになります。
- ・流通業の業務内容が理解できるようになり、業務システムの開発がより容易になります。
- ・流通業のビジネス上の課題や問題点が指摘でき、解決策を提案できるようになります。

営業・SEの基本業務スキルの習得に最適

大手SI会社にて数年実績のある教室受講型研修の教材をベースにeラーニングに編集豊富な図表を使いマルチメディア対応の教材(音声・解説文・テスト演習)による容易な理解最新のSCORM1.2に準拠した主なLMS(ラーニングマネジメントシステム)に対応会社規模に応じたサービス提供(イントラネットサービスと少人数用ASPサービス)

図表と音声



解説文



テスト問題



ASPサービス (2カ月間)	ユーザー数	販売価格(円)(税込)
	1~	31,500
	5~	30,240
学習時間 20時間	10~	28,980
	20~	27,720

イントラネットサービス  
別途お打合せ

# 流通業の基本業務知識の内容

## 第1章 流通業の一般知識

1. 流通とは
2. 卸売業
3. 小売業
4. ボランタリーチェーン
5. フランチャイズチェーン
6. 卸売業の動向
7. 小売業の動向
8. 流通業の経営課題

## 第2章 販売管理プロセス

1. 販売管理プロセスとは
2. マーケティング
3. 市場調査
4. 商品開発
5. 販売促進(1)
6. 販売促進(2)
7. 販売計画
8. 販売活動
9. 販売業務
10. システム構築上の考慮点(1)
11. システム構築上の考慮点(2)
12. 購買業務
13. 購買方式
14. 販売活動管理

## 第3章 在庫管理プロセス

1. 在庫とは
2. 在庫管理の目的
3. 在庫の見方
4. 在庫管理の考え方
5. 在庫管理部門の仕事
6. 棚卸とは
7. 棚卸と決算
8. 棚卸のやり方
9. 棚卸資産の評価
10. 在庫分析
11. 在庫分析の例

## 第4章 物流管理システム

1. 物流の役割
2. 輸送
3. 保管
4. 荷役
5. 包装、流通加工
6. 情報
7. 多頻度小口配送
8. 物流センター
9. 物流の共同化
10. 小売業の一括物流
11. 物流EDI標準
12. 物流コスト管理
13. 物流効率化のポイント
14. 物流システム化の手順
15. 物流事業者の主な業務
16. ロジスティクス
17. ロジスティクス実現の方策

## 第5章 流通ABC

1. ABCとは
2. 従来型の原価計算とABCの違い
3. ABCの算定ステップ
4. ABCコスト分析
5. オープンABC
6. ABC適用事例(米国卸売業S社)

## 第6章 卸売業ソリューション

1. 卸売業の経営課題
2. 卸売業の経営戦略
3. 卸売業の基本業務と情報の流れ
4. EOS
5. リテールサポート
6. 店舗レイアウト提案
7. 棚割システム
8. 小売業が要求する物流課題と対応
9. 受注・出荷プロセス
10. 荷受の効率化
11. 配送の効率化
12. 営業マンの役割の変化

## 第7章 小売業のソリューション

1. 経済・流通の変化
2. 小売業の業務プロセス
3. POS(販売時点情報管理)システム
4. POS関連用語
5. POSデータの活用
6. 流通POSデータサービス
7. POS情報のサプライチェーンの流れ
8. 小売業のマーケティング
9. マーチャンダイジング
10. インストア・マーチャンダイジング
11. カテゴリー・マネジメント
12. FSP
13. 顧客情報管理システム
14. 顧客データ分析
15. 小売業の課題と物流による対応

## 第8章 サプライチェーンマネジメント

1. SCMのねらい
2. CRP
3. CPFR
4. SCMの評価

## 第9章 CRM

1. CRMとは
2. 顧客シェア
3. 顧客の理解
4. 顧客へのアプローチ
5. CRMを実現するテクノロジー
6. SFA