リテールマーケティング講座

販売力に磨きをかけ、業績アップ！

受講料　無料

本講座では、新型コロナウイルス感染症の影響で激しく変化した流通環境にも対応できる販売のプロを育成します。数多くの指導実績を有する中小企業診断士から、接客の基本や売り場に関する専門知識のみならず、小売業の最新動向や業績アップのための効果的なマーケティングについて学べます。販売や接客に関わる経営者や売り場担当者、営業担当者にもおススメです。ぜひご受講ください。

期間

令和４年 10 月 6 日（木）～
令和 5 年 1 月 26 日（木）
毎週木曜日　18：00～19：30

会場

ハイブリッド開催
愛媛大学・ＺＯＯＭ配信
※受講方法などの詳細は、受講案内の際にご連絡いたします

対象

・当会議所　会員事業所の経営者および従業員
・小売業に関してスキルアップを目指す
学習意欲のある人

定員

愛媛大学 50 名　オンライン無制限
※愛媛大学の学生とともに受講します
定員になり次第、締め切ります

講師

(株)SRS コメンスメント
代表取締役　山本　久美　氏

主催

愛媛大学法文学部・松山商工会議所
松山地域小売商協会

申込先

松山商工会議所 地域振興部
ＴＥＬ：０８９―９４１－４１１１
ＦＡＸ：０８９―９４７－３１２６
【申込締切：９月２２日（木）】
下記申込書にご記入の上、FAX にてお申込みいただくか、当所のホームページよりお申込みください

開催日	内容
10/6（木）	流通業界の最新動向
10/13（木）	小売業の流通経路等について
10/20（木）	マーチャンダイジング(1)「商品の基本知識と商品計画等」
10/27（木）	マーチャンダイジング(2)「仕入計画と在庫管理・価格設定等」
11/10（木）	ストアオペレーション(1)「基本的役割とディスプレイについて」
11/17（木）	ストアオペレーション(2)「作業割当の基本的役割と人的販売」
11/24（木）	マーケティング(1)「基本的考え方と顧客管理の基本的役割」
12/8（木）	マーケティング(2)「販売促進の基本的役割と商圏の設定」
12/15（木）	マーケティング(3)「売り場作りの基本的考え方・照明・色彩等」
12/22（木）	ケーススタディ(事例)によるマーケティングを学ぶ
1/12（木）	販売員の基本業務(接客マナーとクレーム)と販売員の法令
1/19（木）	ゲストスピーカー講演(各社のSDGs食品ロスの取り組み)
1/26（木）	小売店経営における計数管理「事例：決算書の見方等」

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝切り取らずにお申込みください＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

◎リテールマーケティング講座　受講申込書　　FAX:089-947-3126　松山商工会議所 地域振興部 行

事業所名		参加方法	リアル参加 ・ オンライン参加
住　　所	〒　　－		
ＴＥＬ		E-MAIL	
受講者名		受講者名	

※ 当日は、必ずマスクの着用をお願いします。※ 受講者欄が不足する場合は、適宜コピーの上、お申込みください。
※ 新型コロナウイルス感染症の状況によっては、予定を変更する場合がございます。何卒ご了承ください。
※ ご記入いただきました個人情報は、当事業に利用するほか当会議所からの各種連絡・情報提供、調査分析に利用することがあります。

受講成果を形に！　リテールマーケティング（販売士）検定試験

申し込み方法はインターネット受付のみとなります。詳細は下記よりご確認ください。

日本商工会議所検定ホームページ（販売士）
https://www.kentei.ne.jp/retailsales

株式会社 CBT-Solutions のリテールマーケティング（販売士）検定試験申込専用ページ
https://cbt-s.com/examinee/examination/jcci_retailsales