

ここから始める！システム開発者のための業務知識基礎（販売・購買・在庫編）  
 ～業務知識不足を嘆く前に～

[概要] 販売・購買・在庫業務に関して知識のない方を対象とし、業務の流れと必要な用語に関して、理解していただくことを目的としています。

[学習目標] ・販売・購買・在庫業務の基礎知識を習得する

[受講対象者] ・販売・購買・在庫業務全体を理解したい方

[前提条件] 特になし

[日数] 1日間

[形式] 講義+演習（講義中心、90：10）

[時間] 9：30～17：00

[研修に必要なもの]

講師用：プロジェクター、ホワイトボード、

[タイムスケジュール]

日程	内容
AM	1. 販売・購買・在庫業務の概要 ・販売業務の概要、・購買業務の概要、・在庫業務の概要 2. 販売業務の基礎 ・販売業務の流れ ・販売計画の立案：需要予測、販売計画の種類、マネジメント・サイクル ・営業活動：セリング・ステップ、パイプライン管理 ・引き合い・見積：RFPとRFI ・受注：基本契約、注文書と個別契約、内示注文、与信管理、在庫引当、受注の確定 ・出荷依頼 ・売上計上 (確認クイズ)
PM	3. 購買業務の基礎 ・購買業務の流れ ・購買依頼受付：定量発注方式、定期発注方式 ・購買承認・引き合い・見積依頼・発注 ・入荷通知受付・仕入計上 (確認クイズ) 4. 在庫業務の基礎 ・在庫業務の業務プロセス ・入荷：検品、ロケーション決定、入庫 ・出荷：ピッキング、検品、出庫 ・棚卸：棚卸の種類、在庫の定義・必要性・削減理由、優先順位を付けた在庫管理、死蔵在庫の処理、在庫管理の指標、在庫評価 ・倉庫間移動 ・在庫問い合わせ対応 (確認クイズ) 5. 個別の話題 ・多頻度小口配送 ・物流のアウトソーシング ・EDI