

ここから始める！業界知識の基礎（小売業編）

- [概要] 小売業界に関して知識のない方を対象に、小売業の役割、種類と特性、マーチャンダイジング、ストアオペレーションなど小売業界の基礎知識を習得していただくことを目的としています。また、今後の小売業界の課題に関しても取り上げます。
- [学習目標]
- ・小売業の役割、種類と特性、マーチャンダイジング、ストアオペレーションなど小売業界の基礎知識を習得する
 - ・今後の小売業界における課題を理解する
- [受講対象者] ・小売業界に関する基礎知識を習得したい方
- [前提条件] 特になし
- [日数] 半日間（3時間）
- [形式] 講義＋演習（講義中心、90：10）
- [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
	<p>1. 小売業界とは</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小売業の役割 <ul style="list-style-type: none"> 生産者と消費者との橋渡し 消費者に対する役割、生産者に対する役割 ・小売業の種類と特性 <ul style="list-style-type: none"> 店舗形態別：専門店、百貨店、GMS、スーパーマーケット、ホームセンター、ドラッグストア、コンビニエンスストア、スーパーセンター 組織形態別：ボランタリーチェーン、フランチャイズチェーン、COOP、レギュラーチェーン ・商業集積：商店街、ショッピングセンター <p>2. マーチャンダイジング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マーチャンダイジングとは ・商品計画：商品構成、品ぞろえの幅と奥行き、総合化と専門化 <ul style="list-style-type: none"> 店舗形態別商品構成の特徴 ・仕入計画・仕入交渉：仕入先の種類、仕入方法 ・仕入・補充発注：定量発注方式、定期発注方式 ・値入・価格設定：価格設定方法、プライスゾーン・ライン・ポイント、値入高・値入率 ・棚割・販促企画：棚割表の作成方法、販促の種類 ・荷受・検品：数量検品、品質検品 ・保管・補充・ディスプレイ・売価変更： <ul style="list-style-type: none"> ディスプレイに必要な要素・評価基準、ゴールデンライン、陳列器具の形状による基本パターン、値下げ・見切り ・商品管理：販売管理、在庫管理 ・物流：物流の種類、物流センター（一括物流在庫型センター、一括物流通過型センター） <p>3. ストアオペレーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ストアオペレーションとは ・開店準備 ・日常業務 ・メンテナンス業務 <p>4. 今後の課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ネット通販に対する対抗策 ・高齢化社会への対応 ・インバウンド需要への対応 <p>(確認クイズ)</p>