

流通業業務基礎研修

ワクコンサルティング株式会社

狙い

流通業の主な仕事の仕組み（業務プロセス）を理解します。

今後お客様をご対応されても困らないために用語と業務プロセスに関する幅広い知識の習得することで、お客様の言っていることが理解できる人材を育成いたします。

〈研修終了後のスキル習得目標〉

流通業のしくみ及び、お客様の会話を理解できます。

開催概要

- 受講対象者・・・新入社員
- 受講者への前提条件・・・特になし

日程	講義内容	スケジュール	時間
1日	オープニング	9 : 0 0 ~ 9 : 1 0	1 0 分
	第 1 章：流通業とは	9 : 1 0 ~ 1 1 : 0 0	1 時間 5 0 分
	第 2 章：小売業業務の概要①	1 1 : 1 0 ~ 1 2 : 0 0	5 0 分
	(昼食)	1 2 : 0 0 ~ 1 3 : 0 0	1 時間
	第 2 章：小売業業務の概要②	1 3 : 0 0 ~ 1 4 : 2 0	1 時間 2 0 分
	第 3 章：卸売業業務の概要	1 4 : 3 0 ~ 1 5 : 3 0	1 時間
	第 4 章：流通業をちょっと深掘り	1 5 : 4 0 ~ 1 6 : 5 0	1 時間 1 0 分
	本日のまとめ（理解度チェック）	1 7 : 0 0 ~ 1 7 : 2 0	2 0 分
	クロージング（ウェブアンケートの記入を含む）	1 7 : 2 0 ~ 1 7 : 3 0	1 0 分



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、ITコーディネータ・上級システムアドミニストレータ、IPAセキュリティプレゼンター

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を担当しました。1995年に独立し合資会社グラスを設立しました。

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
- ・商店街ポイントカードシステムリプレイス
- ・東京都などの公的な企業支援（デジナビ、セキュリティ点検）参画

研修実績

- ・大手Sier等への「流通業+IT」関連の研修15年以上
- ・ITコーディネータ協会主催研修、公益財団主催研修も担当

著書「伸びる経営・活かすIT」連載中／1998～（興隆出版社）