

業務プロセス研修のご案内

ワクコンサルティング株式会社

業務プロセス研修の基本メニューと受講対象者（流通業研修）

ワクコンサルティングでは製造業だけでなく、**流通業の業務研修**にも力を入れています。

研修レベル	No	研修コース名称	日数	オンライン 研修対応	製造業	IT企業			実務年数別		
					ユーザー部門 IT部門	S E 系	ソリューション営業	コンサル タント系	新入社員	2～5年	中堅
入門編 レベル0	R001	新入社員向け 流通業業務基礎研修	1～2	●		●	●	●	●		
	R050	流通業 業界研修	1	●		●	●	●		●	●
基礎編 レベル1	その他	販売管理研修	1	●		●	●	●	●		
	R101	流通業業務プロセス研修	2	●		●	●	●		●	
	R102	IoT・AI時代の I C T 営業・SE研修(小売業 又は 専門店) ～「ささる提案力」アップ講座～基礎コース	1	●		●	●	●		●	
	R103	物流の基本と現場改善の進め方	1	●		●	●	●		●	
中級編 レベル2	R201	流通業実践研修	1～2	●		●	●	●			●
	R202	IoT・AI時代の I C T 営業・SE研修(小売業 又は 専門店) ～「ささる提案力」アップ講座～実践営業力UPコース	2	●		●	●	●			●
	R203	小売業データマイスター研修	1～2	●		●	●	●			●

流通業の業務研修は、流通業業務の基本的要素を I T 提供者向けにわかりやすく整理し、短期間で流通業全体を俯瞰でき、かつひとつひとつの業務目的などを具体的にイメージできる知見を養い、また改革手法を実践的に身に付けることを狙いとしています。



研修概要 流通業系 ①

研修名称	概 要	期 間
流通業 業務基礎研修 (新入社員向け)	流通業業務を構成する基本的な要素を、IT提供者向けにわかりやすく整理し、短期間（1日～2日）で、流通業そのものを実感してもらい、業務自体を具体的にイメージできる知見を養うことが狙いです。解説の視点を、IT提供者側ではなく、消費者に置いています。システムの戦略的活用や位置づけといった上流ではなく、現場業務と関連する基本的なITの解説が90%を占めています。これからIT提供者として＜流通業全般に対応する際の常識＞⇒流通業者とのコミュニケーションには、必須となる知見を得ていただく研修です。	1～2日
流通業 業界研修	流通業の業界の全体像を理解することを狙いとした研修で、流通業のビジネスモデル、課題を中心にダイジェストで学びます。	1日
販売管理研修	ICTソリューション企業、もしくは、コンサルティングファームの新入社員を対象としています。 企業の主たる業務である販売管理業務の基本知識を習得することで、お客様と販売・購買・在庫管理業務やシステムについて基本的な会話ができることを目的とします。 当研修では、BtoBの見積・受注・売上から請求・入金管理、仕入・支払、在庫管理と全体的な業務の流れとその内容の習得をはかり、お客様の企業活動を理解するための基本的な業務の流れや用語の理解を習得することにポイントを置いております。 ※マーケティングやセールスフォースなどの、案件開発・案件管理は除きます。	1日
流通業 業務プロセス研修	流通業務、業界の基礎知識を学ぶことにより下記①～③を目的としています ①お客様が業界用語を交えて説明される話が理解でき、円滑なコミュニケーションがはかれる ②お客様の要求を的確に把握できるようになる ③従って業務要件の確定が早く正確になり、ERP、CRM、SCM構築・導入の上流工程の手戻りをなくす	2日
IoT・AI時代のICT営業・SE研修 ～「ささる提案力」アップ講座～	小売業の動向等と提案作成プロセスを学び、今後の提案活動に生かすことを目的としています。小売業界の動向等と「ささる提案」作成ポイントのレクチャーを行った後、参加メンバーでケースを使い提案シナリオを作ります。 1. 小売業に特化した提案プロセス研修（小売業のシステム動向を短時間で研修し、小売業への提案のイメージを掴む） 2. 少人数のワークショップで具体的な提案の勘所を体得（現実に即したケースを利用し、小売業への提案ポイントを体得） 3. 講師の実務経験からの的確なアドバイス（幅広い小売企業への提案経験から提案実務に即したアドバイスや提言が得られる）	1日
物流の基本と 現場改善の進め方	物流初心者が必要最低限の物流基本知識と改善スキルを習得することができる研修です。物流業や荷主企業のお客様に提案営業を行う際に会話できるスキルを習得し、特に最近最も課題になっている輸送改善についてその手法を理解します。またお客様の業界での困りごとを理解し、ソリューションにつなげることを目指します。	1日

研修名称	概 要	期 間
流通業 実践研修	流通業業務の基本的要素と流通業全体を短期間で俯瞰でき、かつひとつひとつの業務目的やお客様の課題などを具体的にイメージし、解決方向性を創造できる知見を流通業界を構成する業種業態、それぞれの機能、お互いの関係、外部環境の影響などを俯瞰視点で把握します。 業種業態の特徴、具体的企業例を解説し、その中に存在する業務要素を整理します。演習を通して重要な業務機能をピックアップし、目的・実務状況・問題点・課題などを理解します。	1 日
IoT・AI時代のICT営業・SE研修 ～「ささる提案力」アップ講座～ (実践営業力UPコース)	小売企業の課題・問題点を的確にヒヤリング・分析した上で、自社製品・サービスを「ささる提案」（費用対効果を鮮明にして）仕立てる力の養成をめざします。 小売業の動向と展望及び「ささる提案」ポイントのレクチャー後、ケースを読み、問題分析から提案書の作成、プレゼンテーションまでのワークショップを実施します。 特徴： 1. 小売業に特化した提案プロセス研修 小売業界動向＋提案プロセスを短時間で研修し、小売業への提案のイメージが掴める 2. 少人数によるワークショップで提案力をブラッシュアップ ヒヤリングから問題分析、提案プレゼンまでのプロセスを疑似体験し、提案のポイントや改善点を体得します 3. 講師の実務経験からの的確なアドバイス 幅広い小売企業への提案経験から実務に即したアドバイスや提言が得られます	2 日
小売業データマイスター研修	データが最も重要な資産と言われて久しいですが、実際にそれらを活かしきって改革・改善に繋げた例はまだ少数でしょう。流通業の経営や業務をデータで改革・改善することとは実際にどうということか？ 想定外事象（クライシス）を含めた具体的なゴールを設定し、それに必要なデータとその活用を経営目的・業務目的別に整理することを通じて、そのノウハウやストーリーを体験します。 現状・未来・改革・想定外（BCP）を範囲としてゴールを仮定し、達成への仕組みに必要な・現存する・入手必須・入手すべきデータを洗い出し、活用できるカタチで実務に供給できる人材育成を目指します。	1 日