

平成21年度マーケティング研修計画一覧表

No. 1

通算 研修 回数	研修会名称	変更内容	研修 対象 区分	研修日程 【予定】	研修 期間	研修場所 【予定】	予定 人員	研修内容の要点
456	営業のクレーム 対応実践セミナー (東日本)		ライン キャリア 中堅	4/17(金)	1日	J Aビル 会議室	25	取引先等からのクレーム案件について、交渉の基本ロジックを学ぶとともにケーススタディ、ロールプレイングを通じてクレーム対応場面で顧客との交渉力をアップさせます。参加者のこれまでの対応事例をとりあげて学習します
457	営業のスキル向上 実践セミナー (ステップⅠ)		中堅 若手	4/24(金)	1日	J Aビル 会議室	30	販売成功の3要因のひとつに「商品サービスの知識」がありますが、その知識をどのように？お客様に好感を持っていただく魅力ある説明とは？実技併用で習得します。
458	営業のスキル向上 実践セミナー (ステップⅡ)		中堅 若手	5/15(金)	1日	J Aビル 会議室	30	販売成功の3要因のひとつに「コミュニケーション(商談力)」がありますが、商談相手を参加させて次の取引につなげるコミュニケーション力を実技併用で学習します。
459	ストア マーケティング 実践講座		キャリア 中堅 若手	5/21(木) ～22(金)	1泊2日	J Aビル 会議室	20	スーパーマーケットでは売上を増やすためどのような活動を行っているのか、その基礎知識の習得と実務トレーニング（実際にお店に行って店舗クリニックを実施）を行います。また、小売業の実務担当者をゲストに迎えてお話いただきます。
460	eビジネス・マーケ ティング強化セミナー ー2009	変更	ライン キャリア 中堅	6/12(金)	1日	J Aビル 会議室	30	時代の変化に応じて大きく変貌するeビジネス、無店舗販売など、消費者の動向はeコマースへと大きく変革しています。そのなかで今後成長する分野のマーケティングについて、J Aグループとしての新しい販売手法開発、新規販売の可能性、成長戦略のポイントを学習します。
461	結果を求める営業実 践セミナー (パートⅠ)	新規	ライン キャリア 中堅	6/19(金)	1日	J Aビル 会議室	20 限定	営業スキル向上ステップⅠ、Ⅱの受講経験者で、上司の推薦をうけた方を限定し、どうすれば結果のでるソリューション営業ができるのか「アクションラーニング」の手法を用いて、実際に具体的提案を作成し実践します。1ヶ月後のパートⅡで、実施した営業提案の進捗と結果を検証します。パートⅠとパートⅡを必ず出席することができる方に限ります。【事前課題あり】
462	箱田式プレゼンテー ション強化セミナー	新規	ライン キャリア 中堅	6/26(金)	1日	J Aビル 会議室	30	営業担当者が、お客様に企画、提案するプレゼンテーションの機会が増えています。業務が専門化、複雑化しているなか相手に伝わるようにプレゼンするのはますます難しくなっています。先生の「何をいかに伝えるか」プレゼン能力の原則と相手を納得させる技法を実践を交えて学んでいきます。

## No. 2

通算 研修 回数	研 修 会 名 称	変更内容	研修 対象 区分	研修日程 【予定】	研修 期間	研修場所 【予定】	予定 人員	研 修 内 容 の 要 点
463	新規開拓必勝法 セミナー	新規	ライン キャリア 中堅 若手	7/10(金)	1日	J Aビル 会議室	30	新規開拓・提案は業績アップの切り札です。新規開拓の手順とノーハウを豊富な実例や実習を交えながら、わかりやすく誰にでもできるように懇切に指導します。心理学や最新の事例と理論、ケーススタディー、ロールプレイングにより習得します。
464	コミュニケーション 強化セミナー	2年目	中堅 若手	7/17(金)	1日	J Aビル 会議室	30	職場等において自分の意見・考え・要求・気持ちなど率直にその場の状況にあった適切な方法で伝える効果的なコミュニケーションを学習し、自分の主張・行動に責任を持ち相手の立場を良く理解できるなど人間関係、コミュニケーションを良くします。参加者のこれまでの体験事例をとりあげて学習します。
465	結果を求める営業実 践セミナー (パートⅡ)	新規	ライン キャリア 中堅	7/24(金)	1日	J Aビル 会議室	20 限定	上司の推薦をうけた方を限定し、どうすれば結果のでるソリューション営業ができるのか「アクションラーニング」の手法を用いて、実際に実践したあと、営業提案の進捗と結果を検証します。パートⅠ出席者のみ参加することができます。【事前課題あり】
466	食品表示対策基礎 セミナー2009 (東日本)		キャリア 中堅 若手	8/5(水)	1日	J Aビル 会議室	30	消費者庁の設置、法改正、食品安全基本法にもとづき飲食物品の表示基準等、逐次改正(4/1～JAS法の品質表示の適用範囲拡大等)されていますが、JAS法の生鮮・加工を中心に全体の動向、最新情報および今後の行政動向を学習します。
467	食品表示対策基礎 セミナー2009 (西日本)		キャリア 中堅 若手	8/7(金)	1日		30	消費者庁の設置、法改正、食品安全基本法にもとづき飲食物品の表示基準等、逐次改正(4/1～JAS法の品質表示の適用範囲拡大等)されていますが、JAS法の生鮮・加工を中心に全体の動向、最新情報および今後の行政動向を学習します。
468	2級販売士試験チャ レンジセミナー	2年目	キャリア 中堅 若手	8/28(金)	1日	J Aビル 会議室	30	営業マンに必要なマーチャンダイジング、ストアオペレーション、販売・経営管理など専門知識を習得するために、「2級販売士」の資格取得にチャレンジしたい営業マンに対して、マーケティング、販売・経営管理を重点に販売士試験突破のコツ(勉強の仕方)、確認テスト、ポイントを学習します。
469	ゲーム理論活用 営業戦略セミナー		ライン キャリア 中堅	9/11(金)	1日	J Aビル 会議室	25	同じ業界内には、価格競争、消費者の獲得、合併等、利潤最大化を目的として行動する企業が必ず複数存在し、そのライバル企業がどう動くかの選択により自社の戦略選択も違ってきます。実在する企業のケースをモデルに最良選択(ゲーム理論)を学習します。

## No. 3

通算 研修 回数	研 修 会 名 称	変更内容	研修 対象 区分	研修日程 【予定】	研修 日数	研修場所 【予定】	予定 人員	研 修 内 容 の 要 点
470	価格交渉スキル アップ実践セミナー	新規	ライン キャリア	11/5(木)	1日	J Aビル 会議室	20	値上げなど価格交渉の心構えから具体的なテクニックまでを、心理学や最新の事例と理論、そしてケーススタディ、ロールプレイングにより学んでいただく極めて実践的なプログラムです。新時代に求められる営業管理者のマネジメントやリーダーシップのあり方を習得します。
471	消費者クレーム 対応実践セミナー		中堅 若手	11/13(金)	1日	J Aビル 会議室	30	消費者クレームは、対応、処理が遅れると顧客の信頼を失い、取引のみならず企業の存在そのものに重大な影響を与えます。クレームに対する適切な対応とあわせてクレームを企業財産とするポイントを業態別の討議・実践で習得します。
472	チームリーダーの コミュニケーション スキルアップ実践 セミナー	2年目	ライン キャリア 中堅	11/18(水)	1日	J Aビル 会議室	30	営業部隊のライン長を補佐し、派遣・パートの方を指導する実践的グループリーダーとして必要なコミュニケーションスキルを体得します。年上の部下、多様なメンバーとの接し方、言いにくいことを伝える技術、信頼感を得る相手の話の聴き方、モチベーションアップの仕掛け等、コミュニケーションを通じて出来る職場によりよい影響力を發揮できるようなスキルを、多くの演習を通じて学びます。
473	外食企業向け商品提 案力強化セミナー	2年目	ライン キャリア 中堅	12/4(金)	1日	J Aビル 会議室	30	外食産業取組み強化のために外食産業を取巻く環境の変化と課題および外食チェーンへの売り込みと商品提案のポイントを研修します。
474	営業の リスクマネジメント 講座 2009		ライン キャリア 中堅 若手	12/10(木) ～11(金)	1泊2日	J Aビル 会議室	25	営業における債権管理の手法や対応策また関連会社におけるコンプライアンスの取組み、一般企業における危機管理対策等について実例から、その対応策を研修します。
475	営業のクレーム 対応実践セミナー (西日本)		ライン キャリア 中堅	2/5(金)	1日		25	取引先等からのクレーム案件について、交渉の基本ロジックを学ぶとともにケーススタディ、ロールプレイングを通じてクレーム対応場面で顧客との交渉力をアップさせます。参加者のこれまでの対応事例をとりあげて学習します
18	20回						540	

(注) (1) やむを得ない事情が生じた場合は、中止・変更する場合があります。

(2) 海外研修については、EU農畜産物販売・流通事業視察研修(10月予定)を別途に計画します。