

平成22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	研修期間	研修場所	予定人員	研修内容の要点
476	箱田式プレゼンテーション強化セミナー	2年目	ライン キャリア 中堅	4/9(金)	1日	J Aビル 3202 会議室	40	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。
477	提案型ストアマーケティング実践講座 (ステップ I)	変更	キャリア 中堅 若手	4/15(木) ~16(金)	1泊2日	川口リリア 11階大会議室 (15日・16日)	30	SM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(店舗クリニック)を行います。農畜産物の販売提案書の作成を指導し、1か月後にPDCAで検証し、さらに研修効果を高めます。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。
478	激動期に求められるリーダーシップ育成セミナー	(新規)	ライン キャリア	4/23(金)	1日	コープビル 6階 第2会議室	40	職員ひとりひとりの能力を十分発揮する環境づくりはいかにすべきか？人がいきいきとしたバイタリティーをもち職場に全力投球できるためにはどうすればいいのか？その方法を具体的に学びます。自己改革なしに人を動かすことはできません。
479	結果を求める営業基本スキル向上セミナー(パートI)	変更	キャリア 中堅 若手	5/14(金)	1日	コープビル 5階 第1会議室	40	販売を成功させる要因に「コミュニケーション(商談力)」があります。それを実際の現場でいかして、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。
480	結果を求める営業実践スキル向上セミナー(パートII)	変更	キャリア 中堅 若手	5/28(金)	1日	J Aビル 3202 会議室	40	営業活動で結果を出すために、ソリューション営業の考え方を軸に何にポイントをおいて活動すべきか？品目別に分かれてスキル向上をはかります。
481	タイムマネジメントセミナー (新規追加開催)	新規 追加開催	キャリア 中堅 若手	6/3(木)	1日	J Aビル 3202 会議室	30	費やした時間と成果は必ずしも一致しないとの認識から、時間管理における意識改革、目標設定と達成の方法、仕事の進め方、時間活用方法、人間関係の改善などを習得します。あわせて、仕事の質を高め、確実な成果をあげる気づきを得てもらいます。
482	eビジネス・マーケティング戦略強化セミナー 2010	2年目	ライン キャリア 中堅	6/17(木)	1日	J Aビル 3202 会議室	40	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(one to one)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、JA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。

## 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	研修 期間	研修場所	予定 人員	研修内容の要点
483	消費者クレーム 対応実践セミナー		中堅 若手	6/25(金)	1日	J Aビル 3202 会議室	40	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。
484	新規開拓必勝法 セミナー	2年目	ライン キャリア 中堅 若手	7/9(金)	1日	J Aビル 3207 会議室	40	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ウ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。
485	2級販売士試験チャ レンジセミナー	3年目	キャリア 中堅 若手	7/15(木)	1日	J Aビル 3202 会議室	40	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。
486	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	7/23(金)	1日	J Aビル 3202 会議室	35	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
487	食品表示対策基礎 セミナー2010 (東日本)		キャリア 中堅 若手	8/4(水)	1日	J Aビル 会議室(予定)	40	消費者庁の設置、法改正、食品安全基本法にもとづき飲食料品の表示基準等、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。
488	食品表示対策基礎 セミナー2010 (西日本)		キャリア 中堅 若手	8/6(金)	1日	J A大阪ビル 会議室(予定)	40	消費者庁の設置、法改正、食品安全基本法にもとづき飲食料品の表示基準等、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。
489	価格交渉スキル アップ実践セミナー	2年目	ライン キャリア	8/27(金)	1日	J Aビル 会議室(予定)	30	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。

## 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	研修 日数	研修場所	予定 人員	研修内容の要点
490	外食企業向け商品提案力強化セミナー		ライン キャリア 中堅	9/3(金)	1日	J Aビル 会議室(予定)	35	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。
491	ワークシートを活用した営業戦略セミナー	(新規)	ライン キャリア	9/10(金)	1日	J Aビル 会議室(予定)	35	営業戦略の基本を学び、そのプロセスと戦略づくりまでを実際の事例をもとに研修し、戦略思考を習得します。さらにワークシートを活用して、営業戦略の実践をいかにしていくか？講師の助言、グループ討議によりJ A Gの営業戦略をさらに深めます。
492	タイムマネジメントセミナー	(新規)	ライン キャリア 中堅 若手	11/12(金)	1日	J Aビル 会議室(予定)	35	費やした時間と成果は必ずしも一致しないとの認識から、時間管理における意識改革、目標設定と達成の方法、仕事の進め方、時間活用の方法、人間関係の改善などを習得します。あわせて、仕事の質を高め、確実な成果をあげる気づきを得てもらいます。
493	営業の リスクマネジメント 講座 2010		ライン キャリア 中堅 若手	12/9(木) ～10(金)	1泊2日	J Aビル 会議室(予定)	35	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。
494	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	12/17(金)	1日	J A大阪ビル 会議室(予定)	35	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
495	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	3年目	ライン キャリア 中堅	2/4(金)	1日	J Aビル 会議室(予定)	40	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発揮できるようなスキルを、多くの演習を通じて学びます。
18	20回						740	

(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。