

平成21年度マーケティング研修

「ストアマーケティング実践講座」実施報告

1. 研修期間： 平成21年5月21日（木）～22日（金）
2. 出席者数： 34名
3. 研修場所： コープビル 10階 101会議室
4. 講師： オペレーション サポートシステムズ
代表 脇田 勉 氏
ゲストスピーカー
ヤオコー川口朝日店 店長 秋元 太次郎 氏
5. 研修プログラム：
 - (1) 小売業の現状
 - (2) ストコン実施およびレポート作成
 - (3) 小売業ゲスト講話
 - (4) ストコンレポート（グループ別、部門別）まとめ
グループ別、部門別実習
 - (5) ストコンレポート代表者報告
 - (6) 企画提案書作成
 - (7) 商談ロールプレイング（事前課題の企画書使用）
 - (8) 他社の取組み事例紹介
 - (9) まとめ（アンケート等）
6. 研修状況：
 - (1) 流通業界、特にスーパーマーケットでは、売上を増やすためにどのような事を実践しているのか、生活者のトレンドなどの情報提供や分析などが説明されました。
 - (2) 情報収集は提案営業で重要なポイントであり、生活者の情報収集として、取引先のチラシ（ネットでも収集可能）には、必ず目を通し分析することが必要なことを具体的に話されました。
 - (3) また、自らが収集・整理をすることが大切で、消費者の大半は主婦であり、意識して女性が興味を持つ雑誌、ニュース、テレビなどから収集することを日常化しないといけないことなどの心構えをアドバイスされました。
 - (4) 今、メーカーや業界はコラボで消費者へそれぞれの商品をアピールしている。異業種との接点、ネットワークを作り、自ら仕掛ける時代であること。企業価値＝企業活動であることが事例を用いてわかりやすく説明されました。
 - (5) 前回の「営業のスキルアップⅡ」でも学習したが、商談時には、ヒヤリングが大

切であり、相手先の政策方針や課題などを聴きだすことが、この講義でも強調されていました。「こちらのやりたい事の前に、相手のやりたい事を聴きだし、提案をする」

- (6) 実際にストコンを実施するにあたり、ポイントとして、プライスポイント、売場展開、売り方、販促方法など具体的にわかりやすく解説されました。
- (7) 川口にあるヤオコー朝日店を視察し、グループごとに品目別にストコンを実施しました。
- (8) 店舗研修（ストコン）実施後、店長からバイヤーとしての普段、絶対に聴く事できない生々しい話をしていただけました。
- (9) 2日目は、ストコンのまとめを各グループの代表から発表され、講師から今後ストコンを実施する時のポイントなどがフィードバックがされました。
- (10) 商談のロールプレイングとして、事前課題の実際の提案書をもとにビデオ撮影をしながら実践されました。代表者により、商談者、バイヤー、マネージャーの役に分担し実施されましたが、その様子から普段の商談の風景が窺えました。
- (11) 講師からは、プレゼンのフォローとして、自分の商品単品の売込みではなく、相手の売りたい商品の売上アップにつながる提案が必要であり、そのためには事前に何を「聴く」のか、聴く準備が必要なことがアドバイスされました。
- (12) 最後に、JAと他企業が実際に実施したコラボ企画の事例紹介とその解説がされました。
- (13) 今回は、各自でパソコンを持参し研修のなかで提案書を作成し、そのまま活用できることを目的としました。

《研修風景》



脇田講師による研修がスタートです



それぞれ担当の品目、部門別のグループに分かれて研修です。同じ担当の人達のグループで、共通な話題も多く、討議も活発に実施されました。



パソコン各自持参したパソコンを使用しストコンのデータを入力し、各グループの代表者からプレゼンが実施されました。



いよいよ、最後の仕上げ！

事前課題の企画書を元に代表者3名の商談のロールプレイングをビデオ撮影です。代表者グループとそのグループ内での役割の発表です。真剣に聞き入る受講生です。



代表者によるロールプレイングの実施です。

研修で習得したことプラスして普段の商談の実力を十分に発揮！！

7. アンケート結果（抜粋）

（全体評価）

- ・ SMの売場でストコンを実施し、売場づくりがわかった（他2名）
- ・ 量販店の店長から直接話ができ、現場実習ができてよかった（他4名）
- ・ 店舗の売場を直接見て、ストコンできてよかった
- ・ ポイントがわかりやすかった（他1名）
- ・ 商談OJTトレーニングと他社の取組み事例がよかった
- ・ 他社企画書を参考に企画作成演習が勉強になった（他1名）
- ・ 店舗比較、ロールプレイングなど実践的な研修内容であった（他1名）
- ・ 店舗での販売手段、売りたい商品の販促方法など店舗の売場の見方が学べた
- ・ ストコンのやり方、活用の仕方の説明が不足している

（講師への評価）

- ・ 現場目線で非常にわかりやすかった（他1名）
- ・ IYの店長の第一線で活躍していた人から現場の話が聞けて良かった（他1名）
- ・ 消費者視点でのメニュー提案など重要性に気づいた
- ・ プレゼンの仕方の指導により、具体的なアドバイスが大変勉強になった
- ・ 商談OJTでの講師のコメントが的確であった
- ・ バイヤーとのコミュニケーションのとり方がわかった（他1名）
- ・ 販売と直結した内容でよかったが、もう少し踏み込んだ中身を期待していた

（研修会運営について）

- ・ 他部門の方と交流できてよかった
- ・ 実際に堂々と店舗を見せてもらう事はできないので貴重であった
- ・ 懇親会での他部門との繋がりができ、協働提案を仕掛けていきたい
- ・ 後ろの席は講師の声が聞き取りにくかった
- ・ 川口駅が遠く、移動がちょっと不便（他1名）
- ・ 見学店舗の移動時間などを見直したほうがよい
- ・ 初日のスケジュールがきつい
- ・ 全体的に楽しい研修だった