

『ビジネス教育・営業士を育成する教育カリキュラム』

教科群	教科名	教育内容概要
営業士教科	営業の基礎	営業の役割と機能等、営業の基礎知識。
	販売チャネル基礎	導入教育として代表的な販売チャネルとその違いを学ぶ。
	流通基礎	流通システムについて、メーカーから消費者に商品が渡るまでの商品の流れや販売活動などその仕組みについて学ぶ。
	生産基礎	製品コンセプトとは何か、どのような機能、何に役立つかなどを描かせる類似商品とその違いを学ぶ。
	マーケティング用語の基礎	4P、4C、3C、5W1H、周辺情報商等の基礎知識。
	マーケティングの基礎知識	基礎的事例を中心にしたマーケティング基礎知識。
	マーケティングの応用と実践知識	応用、実践のための事例を中心にしたマーケティング基礎知識。
	広告と広報	プロモーション、パブリシティなどの基礎を学ぶ。
	販売活動の基本知識	セールスステップの目標や社会的意義について理解させると同時に、実践に即した提案・営業による事例を解説する。
	企業戦略	SWOT 分析、販売チャネルの戦略知識を学ぶ。
	価格設定	商業系、工業系商品などの価格設定を学ぶ。
	営業・販売管理の基礎	売価(原価)設定と利益率について学習。
	インベントリー・システム	事例を中心に人脈作り(友人づくり)のためのインベントリー・システムの基礎知識。事例を交える。
	コミュニケーション	ビジネスコミュニケーションの基礎知識。
	プレゼンテーション	自己主張と傾聴のバランスをとり自己表現能力・コミュニケーション能力を高める。
	プレゼンテーション実践	プレゼンテーションの実践知識を学ぶ。
	関連法規	営業の関連法規を学ぶ。
	IT関連	営業に必要なIT知識。
	販売の基礎	事例を中心としたマーケティング実践知識。
	製品論	商品サイクル・ブランド戦略・市場差別化・販売チャネルなど。
	製品開発論	ベネフィットは何か、メーカー価格戦略などを学ぶ。
	ブランド商品	ブランドについて学ぶ。
	マネジメント基礎	損益、財務などのマネジメントを学ぶ。
模擬試験	営業士3級・模擬試験。	