

| カリキュラム名 |       | 商品販売の効果的な方法                                          |
|---------|-------|------------------------------------------------------|
| 基本情報    | ねらい   | 商品の魅力を伝える必要性を理解する                                    |
|         | 概要・特徴 | 市場(顧客)の認識が異なる商品ごとの販売方法を学ぶ                            |
|         | 分野    |                                                      |
|         | レベル   | 1. 基礎      2. 標準      3. 応用                          |
|         | 資格    | 無し                                                   |
|         | 標準時間  | 6時間                                                  |
| 対象      | 業種    | 全業種                                                  |
|         | フィールド | 1. 経営者クラス   2. 管理者クラス   3. リーダークラス   4. 担当者クラス       |
|         | 経験年数  | 1. 入社～5年   2. 6年～10年   3. 11年～20年   4. 21年以上   5. 不問 |
|         | 受講条件  | マーケティングを基礎から学びたい方                                    |

| 教科名          | 内 容                                 | 時 間        |
|--------------|-------------------------------------|------------|
| 商品の特長と生産量の関係 | ・最寄品、買回品、専門品の違い<br>・商品販売に対する課題の洗い出し | (1)時間(00)分 |
| 商品のアピール方法 1  | ・広告の内容理解<br>・演習                     | (1)時間(00)分 |
| 商品のアピール方法 2  | ・販売促進の内容理解<br>・演習                   | (1)時間(00)分 |
| 商品のアピール方法 3  | ・人的販売の内容理解<br>・演習                   | (1)時間(00)分 |
| 商品のアピール方法 4  | ・パブリシティの内容理解<br>・演習                 | (1)時間(00)分 |
| 商品のアピール方法 5  | ・クチコミの内容理解<br>・演習                   | (1)時間(00)分 |
|              |                                     | ( )時間( )分  |

#### 実習・演習内容

| 名称        | 内 容                                   | 備 品                   |
|-----------|---------------------------------------|-----------------------|
| 商品のアピール方法 | 広告、販売促進、人的販売、パブリシティ、クチコミを実践するためのツール作成 | ・模造紙<br>・ペン<br>・セロテープ |
|           |                                       |                       |
|           |                                       |                       |
|           |                                       |                       |