



本コースのねらいは、販売管理業務を概観し、システム開発に必要な販売管理業務の基本的な知識を獲得することにあります。そのため、販売管理業務におけるモノ・カネ・情報の流れを中心に学習します。また、関連する周辺の技術やシステムの知識についても触れます。

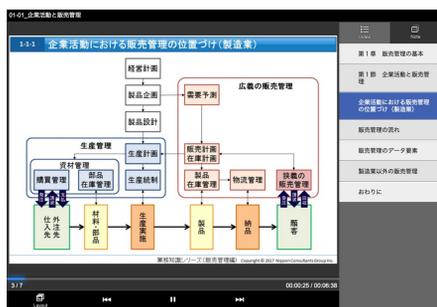
特長



- ◆ 受注管理、顧客管理、在庫管理など販売に関わる管理業務全般を学習
- ◆ 図解により初めて学習する方にとってもわかりやすく解説
- ◆ 事後テストで学んだことをチェックしながら学習を進めていくことで理解を促進
- ◆ タブレット・スマートフォンでの学習も可能

学習の流れ

■ 第1章 販売管理の基本



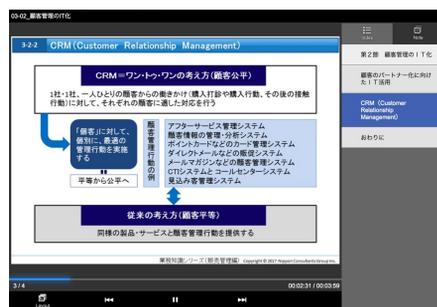
「販売管理」の概念範囲、および基礎的な考え方とその流れについて学習します。

■ 第2章 営業活動と受注管理



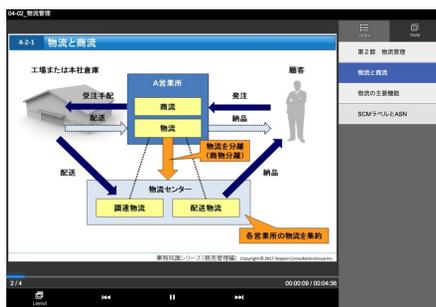
販売管理の始まりとなる需要予測から、販売目標・販売計画へと落とし込まれていく流れを学習します。

■ 第3章 顧客管理



販売管理の流れ全体と関わりを持つ顧客管理について、その内容とシステム化の現況を学びます。

■ 第4章 製品在庫管理と物流管理



製品在庫を最適化し、顧客に間違いなく製品を届けるための在庫管理と物流管理を学びます。

■ 第5章 納品から回収まで



狭義の販売管理である「納品から回収まで」について学習します。

はじめに

第1章 販売管理の基本

- 1-1 企業活動と販売管理

第2章 営業活動と受注管理

- 2-1 需要予測と販売計画
- 2-2 営業活動
- 2-3 受注管理

第3章 顧客管理

- 3-1 顧客管理の考え方
- 3-2 顧客管理のIT化

第4章 製品在庫管理と物流管理

- 4-1 製品在庫管理
- 4-2 物流管理
- 4-3 サプライチェーン・マネジメント

第5章 納品から回収まで（狭義の販売管理）

- 5-1 納品管理と売上管理
- 5-2 請求管理と回収管理

※各単元の終わりに事後テストがあります

コース概要

受講料	1人につき5,500円（税込）	受講期間	4ヶ月（標準学習時間：計3時間）
受講方法	ASP版提供	学習対象者	入社3年目までの若手社員・配転者／SE／販売管理業務従事者

動作環境

【パソコン】

OS: Windows 10 / 11、macOS 10.15以降
 ブラウザ: Windows[Microsoft Edge, Firefox, Chrome]、Mac[Safari]
 ※Windows 8.1以下およびInternet Explorerは、動作保証外となります。
 ※シンクライアントなど仮想デスクトップ環境は、動作保証対象外となります。

【タブレット、スマートフォン】

OS: iOS 14以降、iPadOS 14以降、Android 9以降
 ブラウザ: iOS/iPadOS[Safari]、Android[Chrome]

【通信環境】（パソコン、タブレット、スマートフォン共通）

2Mbps以上（4Mbps以上推奨）
 ※2Mbpsを下回る通信環境では再生できない場合があります。

内容・お申込みに関するお問い合わせ先

株式会社日本コンサルタントグループ メディアセンター
 〒161-0033 東京都新宿区下落合三丁目16-14
 TEL: 03-3565-3976 FAX: 03-3565-0961
 MAIL: bel_sales@niccon.co.jp
 WEB: http://www.niccon.co.jp/elg/

販売店

eラーニング「業務知識シリーズ 販売管理編」コース 申込書 FAX: 03-3565-0961

■ 申込金額 1人につき5,500円（税込） ×	名 =	円
■ 会社名	■ 部署	■ 役職
■ 申込責任者名	■ 住所 〒	
※実際に受講する方については別紙名簿を作成していただきます		
■ TEL	■ FAX	
■ MAIL	■ 開講希望日 () 月 (1日 ・ 15日)	

弊社では、経営コンサルタント業務における商品、関連するアフターサービス、新商品・サービスに関する情報をお知らせする目的で、個人情報保有しております。いただいた個人情報は、お問い合わせ内容に関するお答え、必要に応じた資料送付などに利用いたします。また今後、前述の目的にも利用いたします。

個人情報の取り扱いに関するお問い合わせ先 営業本部: 03-5996-7541