IT部門・SEのための販売管理基礎とシステム化の実践講座【会場・オンライン同時開催】（4125230）

本セミナーでは販売管理の業務内容や目的などの基礎知識を理解しシステム化への勘所を学びます。利用者の業務を理解するにあたり、一般的な販売管理業務の流れからできる限り多くの「販売業務用語」を取り入れて「販売管理の業務知識」を体系的に習得いただき現場ですぐに使えることを目標にしています。

開催日時	2025年7月28日(月) 10:00-17:00
JUAS研修分類	ビジネススキル(業種・業務知識)、ビジネススキル(業種・業務知識)
カテゴリー	IS導入（構築）・IS保守 専門スキル
講師	山田美代子 氏 （システムデザインオフィス合同会社 代表社員　ITコンサルタント ） 食品製造業のシステム部門として、システム開発・保守・運用に携わる。その後、IT企業にて海外ERP導入コンサルタント、プリセールスを経験。 ERP研究推進フォーラムでは主席研究員として、ERP導入における課題調査・研究活動に従事し、理論と実務の両面から知見を蓄積。 現在は、ユーザー企業・IT企業双方の立場を理解するITコンサルタントとして、業務整理・構想策定といった上流工程を強みに、業務効率化（BPR）、RFP策定、要件定義支援を行っている。 研究で得た知見を現場で使える形に落とし込み、「現場とITの認識が噛み合わない」「判断材料が整理されていない」といった課題に対し、実行につながる業務改革を支援している。
参加費	ＪＵＡＳ会員/ITC：35,200円 一般：45,100円（１名様あたり　消費税込み、テキスト込み）【受講権利枚数1枚】
会場	一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会（NBF東銀座スクエア２F）
対象	・IT部門・SEで、販売管理業務の全体像を整理したい方 ・新任・異動などで、これから販売管理に関わる方 ・販売管理システムの導入・運用に関わり、業務理解を整理したい方 ・要件定義や利用者対応に活かせる、実務につながる理解を身につけたい方 ※専門知識や実務経験は不要。初学者から経験者まで安心して受講いただけます 中級
開催形式	講義
定員	25名
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。（2時間1ポイント）
ITCA認定時間	6

主な内容

■受講形態
【選べる受講形態】
A. 会場にてご参加
B. オンラインにてご参加：【セミナーのオンライン受講について 】
■テキスト
A. 会場にてご参加：当日配布
B. オンラインにてご参加：開催７日前を目途に発送（お申込時に送付先の入力をお願いします）
※開催７日前から開催前日までにお申込の場合、テキストの送付は開催後になることがあります。ご了承ください。
■開催日までの課題事項
特になし

◆当講座はオンライン参加も可能な講座となります ◆

本セミナーでは販売管理の業務内容や目的などの基礎知識を理解しシステム化への勘所を学びます。

利用者の業務を理解するにあたり、一般的な販売管理業務の流れからできる限り多くの「販売業務用語」を取り入れて
「販売管理の業務知識」を体系的に習得いただき現場ですぐに使えることを目標にしています。

◆主な研修内容
第１部 業務知識がなぜ必要か
(1)利用者との会話には必須の知識
(2)設計書作成時の必須知識

第２部 企業活動の基本の流れ
１ 業務全体概要を俯瞰する(卸売業の例)
(1)モノの流れ：購買/在庫/販売
(2)カネの流れ：仕入/買掛支払、売上/売掛入金、一般会計
２ 内部統制

第３部 販売管理業務の概要
１ 販売管理業務の概要
(1)販売管理業務の目的と範囲
(2)基本用語の確認
２ 販売業務の流れ
(1)販売業務（モノの流れ、カネの流れ）
(2)マスターのデータ構成
主要マスタ（得意先マスタ、商品マスタ）
サブマスタ（得意先分類、得意先グループ、商品分類、商品グループ、販売チャネル、数量単位、
単価（標準単価、販売単価、得意先別品目別販売単価など））
(3)トランザクションデータの構成
受注、出荷、売上、請求
３ 取引種類
(1)BtoB
(2)BtoC（小売店舗）
(3)EC （自社ECサイト、モール型ECサイト）
４ 販売管理の標準業務フロー （BtoB取引 （流通・小売業を例））
卸売業を例にした業務フロー図より
(1)販売計画の作成
(2)案件管理システムと商談活動記録システム（SFA）
(3)与信管理
(4)受注見積、受注受付（EDI, FAX, TEL）、在庫引当と発注業務
(5)出荷指示（ピッキング）、出荷確定
(6)直送売上
(7)売上計上（売上計上基準）、会計仕訳連携
(8)リベート計算
(9)売上訂正（赤黒処理）、売上返品
(10)請求業務
5 販売担当の悩みと改善の考え方
(1)EDI取引(送受信、データ照合)
(2)販売請求書の締め処理と照合処理
(3)社内間のコミュニケーション
(4)ブラックボックス化(属人化)
(5)SDGs
６ 販売分析の視点と分析例
(1)経営者、管理者、担当者により視点が異なる
(2)業績管理とは
(3)管理したい指標例

Appendix
(1)販売業務（必要な入力出力情報）
(2)在庫業務（ロットトレーサビリティ）
(3)在庫業務（棚卸計算）