

IT部門・SEのための販売管理業務の全体像と流れを“実務目線”で押さえる実践講座

【会場・オンライン同時開催】（4126193）

本セミナーでは、販売管理業務を軸に、購買・在庫・会計との関係を整理しながら、業務全体の流れを俯瞰します。販売管理が企業活動全体の中で果たす役割を明確にし、実務目線で整理して理解します。続いて、受注・出荷・請求を中心に、モノの動きがどのタイミングで記録され、その結果が入金・会計のカネの流れにつながるかを確認し、業務の流れを具体的に把握します。

開催日時	2026年7月14日(火) 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会員企業/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。初學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◆

IT部門・SEのための販売管理業務の全体像と流れを“実務目線”で押さえる実践講座

<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、入金

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：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
- (11)入金業務
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）

<参加者の声>

- ・ 販管業務について見積～請求入金までを体系的に理解できた。
- ・ 具体的な図解付きで、販売系の業務フローがあり、また、データベースも併記されていて、視覚的にわかりやすかった。
- ・ 販売管理の流れをどのように捉え、業務の中で活かしていけば良いのかを理解することができた。