

はじめての会社の数字と利益 営業編

●受講期間 3ヵ月

●受講料 18,700円

マルチデバイス対応

[改訂新版]

■テキスト3冊(Webテキストも閲覧可) ■添削レポート3回(Web提出可)

自分の職場・仕事の数字と利益のしくみを図解シミュレーション

“会社のもうけ”“職場のもうけ”“自分のもうけ”に強くなる

“増収増益”につながる仕事への取り組み方(基準)がわかる

※ テキストはインターネットで閲覧できます。Web提出には「Microsoft Word」が必要です。

●第1単元

身近な社会と会社の数字をつかむ 会社の数字と利益(1)

- ・給料明細をくわしく眺めてみよう
- ・給料が得られるしくみ/あなたの1分間の給料
- ・職場の見える数字と見えない数字
- ・計数感覚に強くなるための基本問題
- ・売掛金と買掛金/棚卸とは何か/減価償却費
- ・特売セールと利益/抱き合わせ販売の本質
- ・職場の損益の求め方 ー 固定費と変動費
- ・ラーメン店の損益をシミュレーションする
- ・流通・小売業・サービス業の場合
- ・大切な損益分岐点の考え方 …他

●第2単元

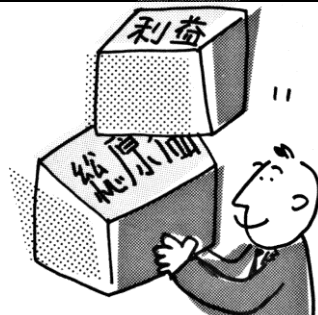
利益感覚をとぎすまず 会社の数字と利益(2)

- ・どうしたら儲かるか/利益の出るしくみ
- ・大切な「必要利益=必要売上高-許容費用」
- ・いろいろな“利益”の性格を知ろう
- ・売上げが50%も上がったのに利益が出ない
- ・こうすれば利益が出てくる
- ・会社全体の損益/損益計算書と貸借対照表
- ・P/Lから読める数字、B/Sから読める数字
- ・あなたの職場の“損益分岐点”は?
- ・営業・販売/製造・生産/事務・間接-利益管理
- ・職場レベルで“利益”をどう生み出す …他

●第3単元

営業の数字と利益 [実践編]

- ・売上げが立たなければ何もはじまらない
- ・利益率に敏感になる
- ・商品別に粗利益をとらえる
- ・「売上高=数量×単価」
- ・多くの商品をできるだけ高く売る
- ・販売先(市場)の拡大と絞り込み
- ・売掛金の回収遅れは経営全般に影響する
- ・マーケット・ニーズをつかむ大切な役割
- ・営業にかかわる諸指標を理解しよう
/商品回転率、交差比率、相乗比 …他



オンラインでもオフラインでも学習できる! (すべての学習方法に対応)

※カリキュラム・講座内容などは改訂や変更になる場合があります。