

はじめての会社の数字と利益 販売編

●受講期間 3ヵ月

●受講料 22,000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) ■サブテキスト(会社の数字ハンドブック)1冊
 ■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
 販売部門の一人ひとりの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す 会社の数字と利益(2)

- ・どうしたら儲かるか/利益の出ってくるしくみ
- ・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

販売の数字と利益 [実践編]

- ・いくら売れば一人前といえるか
- ・利幅の計算に強くなる
- ・商品回転率の考え方と適正在庫を理解する
- ・仕入れ, 売価, 利益の関係をつかむ
- ・粗利益を常に考えて販売しよう
- ・「売れ筋商品」と「死に筋商品」
- ・販売コストをどう削減するか
- ・1人当たりの売上高, 1㎡当たりの売上高
- ・販売にかかわる諸指標を理解しよう
/利益率, 内掛率, 外掛率, …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。

一般社団法人日本監督士協会

