

## 営業パーソン向け会計基礎コース

e-ラーニング



# 「数字に強い」営業パーソンの会計知識

※お申込みの際には必ず「メールアドレス」をご記入ください。

🕒 学習期間：1か月（在籍期間2か月）

📖 教材構成：Web受講／テキスト1冊／Web添削1回

💰 受講料：8,640円（消費税8%を含みます）

👤 編集：ネットスクール(株)

### 👁️ ねらい：

なぜか営業人員の増加が売上増に結びつかない、売上が増えても利益が上がらない、売上金の回収率が悪い……そんな悩みを抱えていますか。具体的な手段のない「頑張ります」営業では利益の絶対額を増やすことはできません。会社に必要な利益をあげるためには営業パーソンひとりひとりの売上獲得ノウハウと原価意識が必要です。

本コースでは営業パーソンに必須な知識を習得し、数字を活かして成功する提案営業を可能にします。

### 🔍 特 色：

- 臨場感あふれる「講義」…経験豊富な講師が担当します。
- 「ケーススタディ」と「設例」を多用…実務に即した内容に仕上がっています。
- 再生、早送り、巻き戻し等の「簡単な機能」…すぐに学習が開始できます。
- コンパクトな「テキスト」…いつでもどこでも復習できます。

### カリキュラム

- 0 数字に強いってナニ？
  - 1 計算に強い≠数字に強い
- 1 “稼げる営業パーソン”の基礎知識
  - 1 利益がいかに大切か
  - 2 売上=工夫×努力
  - 3 物の売り方は5つしかない
  - 4 売れる値付け、売れない値付け
  - 5 バーゲンセールの種類かし
- 2 コスト意識のツボ
  - 1 コストはトータルで見る
  - 2 自分コストと稼ぐべき利益
  - 3 交際費は2倍かかる
  - 4 在庫コストとABC分析
  - 5 損益計算書の読み方
- 3 代金回収のコツ
  - 1 売ってはいけない！危ない会社たち
  - 2 販売は回収で成立する
  - 3 手形【使用上の注意】
  - 4 キャッシュ・フロー計算書の読み方
  - 5 貸借対照表の読み方
- 4 これで「数字に強い」営業パーソン
  - 1 取扱商品をセグメントする
  - 2 売上高は同じでも利益は上がる
  - 3 どこまで売れば儲かるのか～損益分岐点分析～
  - 4 どうするべきかは数字が教える～差額原価収益分析～
  - 5 数字を活かして提案営業

### ■動作環境

- Windows7/8.1/10 対応
- Internet Explorer9 以上推奨
- 音声再生機能
- Adobe 社 Flash Player が必要
- CPU：CeleronD 2GHz 以上推奨
- メモリ：512MB 以上推奨
- ブロードバンド回線（ADSL 以上）推奨

👤 一般社団法人 日本経営協会 / ネットスクール(株)

003-K0-NS6-01\_08-1712-01