

No.51 営業活動に役立つ財務の知識(オンライン開催)

～ 財務の基本を楽しく学ぶ！ ～

【研修のねらい】

会社が安定的に利益を出し続けていくためには、単に売上を上げるだけではなく、優良な取引先に、収益性の高い商品を、自社に有利な条件で、コストをかけずに効率よく販売していくことが必要です。

本研修では**営業パーソンとして**効果的な営業活動を行ううえで、**最低限知っておくべき財務知識**について、実際のケースを使いながら実践的に学んでいただきます。

【研修の特徴（ポイント）】

- ☞コスト意識を持つことの重要性が理解できます。
- ☞何を売るべきか、どう売るべきかの判断がよりの確にできるようになります。

2日間のオンライン研修で
効率良く学べます！

日付	時間	科目	内容
2/6 (木)	9:10～9:30	オリエンテーション	・受講用システムの操作について（15分間） ・研修受講について（5分間）
	9:30～12:30	営業パーソンに必要な 損益計算書(PL)の知識	・営業パーソンに財務が必要な理由 ・収益構造を理解する ・実践的なPLの見方 ・どの商品を売れば儲かるのかを考える ・売上を上げるヒントを見つける
	13:30～16:30	営業パーソンに必要な 貸借対照表(BS)の知識	・営業パーソンにとってBSが重要な理由 ・難解なBSを図で理解する ・与信管理の重要性 ・ビジュアル分析でリスクを視覚化 ・危ない会社や取引先の見極め方
2/7 (金)	9:30～12:30	営業パーソンに必要な 管理会計の知識	・資金回収の重要性 ・資金繰りの観点から取引を考える ・営業パーソンの責務とは ・値引要求に対する対応方法 ・営業にかかるコストの見直し
	13:30～16:30	事例演習とまとめ	・ケーススタディ演習（1） ・ケーススタディ演習（2） ・ケーススタディ演習（3） ・会社が求める理想の営業パーソンとは ・営業パーソンに求められる能力とは

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

研修日程	2025年 2月6日（木）・2月7日（金） （2日間・12時間）		受講対象者	管理者・新任管理者、 その候補者
募集定員	10名	受講料		
受講形態	オンライン研修（Zoom） ・パソコン、WEBカメラ（内蔵可）、ヘッドセット（もしくはマイク付きヘッドホン）のご準備をお願いします。 ・インターネット環境が良好で、雑音が少なく、集中できる場所でご参加ください。 ・一方的な講義だけでなく、演習も含まれています。 ・ビデオをオンにしてのご参加をお願いします。			

講師紹介（敬称略）



横山 悟一（よこやま ごいち） 財務リスク研究所株式会社 代表取締役

会計事務所、コンサルティング会社等の勤務を経て、2002年アーネストコンサルティングを開業。2008年6月、名称を「財務リスク研究所」に変更。約10年にわたる研究を重ね、指標を使わない世界初の分析手法「ビジュアル分析」を開発。難解なバランスシートをわかりやすくするだけでなく、独自に開発した「財務与信格付けシステム」により、決算書の格付け、決算書に潜むリスクや粉飾を読み解くノウハウを確立。分析した決算書はすでに6,000社を超えている。著書に『3分間で決算書が読める！』（H&I）、『売上をあげる手段としての決算書の使い方』（総合法令出版）、『小さな会社のCFO』（日経BP社）、『新リーダーへ！これが会社の数字の読み方です』（実務教育出版）ほか多数。

本研修に関するお問い合わせ・お申込み

独立行政法人中小企業基盤整備機構 北海道本部
 中小企業大学校旭川校
 〒078-8555 旭川市緑が丘東3条2-2-1
 Tel. 0166-65-1200 Fax. 0166-65-2190
 E-mail : asahi-kenshu@smrj.go.jp

お申込みはWEBでこちらから！

