

これからのファッション・ビジネスに求められるものは、店を軸とした戦略的商品企画、計画ができることです。そのために、マーケティングの知識の習得、また、戦略企画作成のための考え方、商品構成について学びます。そして販売に結び付く実践的な企画書作り、商品企画・計画ができる人を育成します。

当講座は、IFIビジネス・スクールのプロフェッショナル・コース(半年間)のエッセンスを8日間に凝縮した集中講座です。教育理念「実学」に基づいた実践的カリキュラムにより、MDに必要な知識・スキルを効率的に習得できます。

こんな講座です

- ファッションビジネスの“プロ”として身につけるべき基礎知識や考え方を学ぶ
- 情報の収集、分析から商品の企画、計画、運用を学ぶ
- 店舗運営に必要なスキル、原則を学ぶ
- 事業開発演習により事業企画、改革等を体得する



- 日時
全8日間 2020年 10/16(金) 10/23(金) 10/30(金) 11/6(金) 11/13(金) 11/20(金) 11/27(金) 12/4(金)
10:00~18:00 ※部分受講、代理受講は出来ません
- 対象
店長、SV、売場主任、マーチャンダイザー、バイヤー、マネージャーまたはそれをめざしている方
- 会場
大阪府立女性総合センター(ドーンセンター) 5Fセミナー室 大阪府大阪市中央区大手前1丁目3番49号 (06-6910-8500)
- 受講料
176,000円(消費税込)
- お申込み
裏面のお申込み用紙をFAX、またはホームページ(<http://www.ifi.or.jp/school/>)よりお申込み下さい。
- 連絡先
IFIビジネス・スクール 担当:大塚 TEL: 03-5610-5701

記入日 年 月 日

IFIビジネス・スクール

2020年度 受講申込書

講座名	—大阪開催講座—
	ファッション・マーチャンダイジング

フリガナ		年 齢
氏 名		
勤務先名		
所属・役職		
勤務先 所在地	〒 —	
	TEL ()	E-mail

*企業派遣の方の場合、請求書の送り先（上司または人事の方）をご記入ください。

担当者氏名		
所属・役職		
送付先住所	〒 —	
	TEL ()	E-mail

*お申し込み先

IFIビジネス・スクール 大塚 宛

(otsuka@ifi.or.jp)

TEL 03-5610-5701

FAX 03-5610-5701

2020年大阪開催講座 『ファッションMD』カリキュラム

日付		授業名	授業内容とねらい
第1回 10/16 (金) ドーン センター5F セミナー室	10:00 ～ 16:00	■情報の収集と分析	<ul style="list-style-type: none"> ●ファッション・マーケティング、マーチャнда イジング 戦略を考える ●トレンド情報、マーケット情報、顧客情報等の情報の収集と分析など商品企画、営業企画などを行うための方法を学ぶ(昼食60分)
	16:00 ～ 17:00	■マーケティングの基本	●マーケティングとは
	17:00 ～ 18:00	■プレゼンテーションの基本	●基本的なプレゼンテーション技術の習得
第2回 10/23 (金) ドーン センター5F セミナー室	10:00 ～ 17:00	■マーチャнда イジングの基礎	<ul style="list-style-type: none"> ●顧客分類、商品分類、展開分類とは ●マーチャнда イジングとは ●商品開発の流れ ●店舗MD(昼食60分)
	17:00 ～ 18:00	■事業改革演習(1) -課題提示-	●課題のグループワークを通して、事業開発の考え方を学ぶ
第3回 10/30 (金) ドーン センター5F セミナー室	10:00 ～ 13:00	■商品企画～商品構成の手法と実践	<ul style="list-style-type: none"> ●ファッション・プランニングの手法と実践 ●MDの基本構図、MD設計と手順 ●ブランドポジショニングの設定 ●カテゴリ別スタイリングMD
	60分	昼食	
	14:00 ～ 17:00	■ブランディングの基と実践	●「ブランド戦略」の策定とは
	17:00 ～ 18:00	■事業開発演習(2) -グループワーク-	●課題のグループワークを通して、事業開発の考え方を学ぶ
第4回 11/6 (金) ドーン センター5F セミナー室	10:00 ～ 13:00	■事例研究 ネットビジネス	●ファッションMD入門
	60分	昼食	
	14:00 ～ 17:00	■店舗収支構造	●数値を作るための売り場構築を考える
	17:00 ～ 18:00	■事業開発演習(3) -グループワーク-	●課題のグループワークを通して、事業開発の考え方を学ぶ

2020年 大阪開催講座 『ファッションMD』カリキュラム

日付		授業名	授業内容とねらい
第5回 11/13 (金) トーン センター5F セミナー室	10:00 ～ 17:00	■店舗運営とVMD (1)	<ul style="list-style-type: none"> ●店舗力が落ちる要因 ●分類、定数・定量の考え方と重要性 ●販売計画・商品政策とは (昼食60分)
	17:15 ～ 18:00	■事業開発演習(4) ーグループワークー	●課題のグループワークを通して、事業開発の考え方を学ぶ
第6回 11/20 (金) トーン センター5F セミナー室	10:00 ～ 17:00	■店舗運営とVMD (2)	<ul style="list-style-type: none"> ●販売計画とVMDの連動、抑えるべきポイント ●売上高をあげるには ●営業期に即した展開計画とVMD (昼食60分)
	17:15 ～ 18:00	■事業開発演習(5) ーグループワークー	●課題のグループワークを通して、事業開発の考え方を学ぶ
第7回 11/27 (金) トーン センター5F セミナー室	10:00 ～ 17:00	■営業力強化の要点	<ul style="list-style-type: none"> ●売上改善のための手順を理解する ●売上げの機微はここを抑える ●アクションプランを作成 (昼食60分)
	17:15 ～ 18:00	■事業開発演習(6) ーグループワークー	●課題のグループワークを通して、事業開発の考え方を学ぶ
第8回 12/4 (金) トーン センター5F セミナー室	10:00 ～ 13:00	■事例研究 ネットビジネス (2)	●リアルとネットの融合 ～マーケティング編～
	60分	昼食	
	14:00 ～ 15:30	■事業開発演習(7) ーグループワークー	●課題のグループワークを通して、事業開発の考え方を学ぶ
	15:30 ～ 18:00	■事業開発演習(8)	●グループによる事業開発演習の発表

*カリキュラムは変更になる場合があります