

事業拡大が難しい現在、ファッションビジネスに求められる人材は、店舗とWebの2軸を両立させる商品企画、計画、運営ができることです。マーケティング・ブランディング・マーチャンダイジング・オンラインビジネス等の知識の習得また、営業力の強化、VMD、在庫管理等の販売に結び付く実践的な内容を学んでいただきます。

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(ファッション・マーケティング 2講座)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やバイヤー、店舗マネージャーに必要な知識・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 2023年 10/13(金) 10/20(金) 10/27(金) 11/10(金) 11/17(金) 11/24(金) 12/1(金) 12/8(金)
10:15~18:15 ※部分受講、代理受講は出来ません

■対象

マーチャンダイザー、バイヤー、店長、企画担当、SV、売場マネージャーなど

■会場

京阪シティーモール7階「Innovation Base 京浜天満橋」 大阪市中央区天満橋京町1-1

■受講料

228,800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

2023年度 受講申込書

講座名	—大阪開催講座—
	ファッション・マーケティング

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 03-5610-5710

2023年度 大阪開催講座 『ファッション・マーケティング』カリキュラム

日付		授業名	授業内容とねらい
第1回 10/13 (金)	10:15 ～ 17:15	■マーチャンダイジングの実践	<ul style="list-style-type: none"> ●マーケット分析について ●顧客価値とターゲット ●定性MDの実践方法 ●PDCA サイクルについて (昼食60分)
	17:16 ～ 18:15	■自己紹介と名刺交換	
第2回 10/20 (金)	10:15 ～ 13:15	■情報の収集と分析	●トレンド情報、マーケット情報等の収集と分析など、商品企画を行うための方法を学ぶ
	60分	昼食	
	14:15 ～ 17:15	■ブランディングの基礎と実践	●「ブランド戦略」の策定とは
	17:16 ～ 18:15	■事業開発演習(1) ーグループワークー	●課題へ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 10/27 (金)	10:15 ～ 17:15	■ファッション・ブランディング	<ul style="list-style-type: none"> ●ファッション・プランニングの手法 ●ブランディングによるビジネスへの貢献 ●情報分析・設計のフェーズ ●商品企画・商品計画 (昼食60分)
	17:16 ～ 18:15	■事業開発演習(2) ーグループワークー	●課題へ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 11/10 (金)	10:15 ～ 17:15	■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 ●売り上げの機微はここを抑える ●アクションプランのマネジメント管理 (昼食60分)
	17:16 ～ 18:15	■事業開発演習(3) ーグループワークー	●課題へのグループワークを通して、事業開発の考え方を学ぶ

2023年度 大阪開催講座 『ファッション・マーケティング』カリキュラム

日付		授業名	授業内容とねらい
第5回 11/17 (金)	10:15 ～ 13:15	■事例研究 ファッションEC入門	<ul style="list-style-type: none"> ●ECの業界を知る ●EC販売の基本的な考え方 ●業界の動向を知る ●今後のEC戦略をどのように考えるか
	60分	昼 食	
	14:15 ～ 17:15	■店舗収支構造	●数値を作るための売り場構築を考える
	17:16 ～ 18:15	■事業開発演習(4) ーグループワークー	●課題へ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 11/24 (金)	10:15 ～ 17:15	■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)
	17:16 ～ 18:15	■事業開発演習(5) ーグループワークー	●課題へ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 12/1 (金)	10:15 ～ 17:15	■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)
	17:16 ～ 18:15	■事業開発演習(6) ーグループワークー	●課題へ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 12/8 (金)	10:15 ～ 13:15	■新規事業開発研究	●ウイズコロナ、アフターコロナでの商業施設はどう変化するのか
	60分	昼 食	
	14:15 ～ 15:30	■事業開発演習(7) ーグループワークー	●課題へのグループワークを通して、事業開発の考え方を学ぶ
	15:31 ～ 18:15	■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