

## 営業担当者が知っておきたい経営分析の基礎

### ◆ 研修の概要

【内 容】 一見営業職には経営知識が必要ないように思えますが、そうではありません。お客様と商談をする際、最低限の経営用語やその概要を知っておくことが受注に影響をおよぼすことがあります。本研修では財務諸表を題材に、グループ演習と発表を繰り返し実施することで、経営分析に必要な基礎知識を身に付けていただけます。

【到達目標】 経営分析の基礎を理解する力をつける。

【対象者】 営業担当者  
最適人数：20名以下

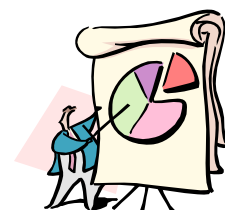
【コース日程】 1日間

【金額】 **講師費用、テキスト費用等**  
ご予算に応じてカスタマイズ可能です。ご相談ください。

### ◆ 候補講師

御社のご要望にあった数多くの研修実績と好評をいただいた税理士や中小企業診断士などの専門家を講師としてアサインします。

メイン講師 1名



### ◆ カリキュラム例

日程	形態	項目	内容
午前	座学 演習	経営分析ってなに？	経営分析とは何か？営業活動になぜ経営分析が必要になるのかを解りやすく解説。営業活動をする上で最低限知っておきたい経営指標について習得する。
		収益性分析	お客様企業の儲かり具合、「収益性分析」についての知識を身につける。
		【演習】収益性分析	ある企業の財務諸表をもとに収益性分析を行い、その分析力を養う。
		安全性分析	経営上の資金的な安定性、余裕度を図る「安全性分析」についての知識を身につける。
		【演習】安全性分析	ある企業の財務諸表をもとに安全性分析を行い、その分析力を養う。
午後	座学 演習	生産性分析	企業の生産効率性を図る生産性分析についての知識を身につける。
		【演習】生産性分析	ある企業の財務諸表をもとに生産性分析を行い、その分析力を養う。
		【演習】A社とB社の経営分析	グループでA社とB社について、経営分析を行い、まとめる。自社がどちらの企業と取引すべきかを検討することから、経営分析を総合的に行う力を養う。 グループ毎に順に発表を行い、講師よりコメントを行う。経営分析を総合的に行う力とプレゼンテーション能力を養う。

### ◆ 実績

■2008年5月 大手医療検査企業

### ◆ 受講者の声

「どの数字を見れば、安全性や収益性が計れるのかがわかりました」

「経営・収益性・安全性分析など今まで何となく理解していたことの知識が深められてよかった」

「講義は非常にわかりやすく、発表後の講評は自分では気づかなかったことを気づかせてくれたので参考になった」

「グループワークや発表を通じて理解できるようになった」

### ◆ お問い合わせ

株式会社ポルテ TEL:03-5651-5422

URL : <http://www.prt.co.jp/>

MAIL : [lec@prt.co.jp](mailto:lec@prt.co.jp)

研修担当 : 高橋、仲井、関谷