

物流コンサルタント育成コース<全6回>

	日程	第1部 9:30~11:00	第2部 11:15~12:45	第3部 13:45~15:15	第4部 15:30~16:50
		マーケティング型 コンサルティング活動の進め方 (基礎編)	提案手法と 荷主攻略ツールの作成 (応用編)	業務分析手法と 現場改善手法	ファシリテーション型研修
第1回	4月4日 (木)	コンサルティングの 位置づけ・役割	コストダウン7つの方法	トータル物流コスト算出表の 作成とその活用による 現場管理手法	<p>〔 ケーススタディ パターン別演習 〕</p> <p>グルーピング</p> <p>↓</p> <p>テーマ説明</p> <p>↓</p> <p>協議・ディスカッション</p> <p>↓</p> <p>グループを代表して1名 からプレゼンテーション</p> <p>↓</p> <p>青木よりまとめ</p>
第2回	4月24日 (水)	マーケティング情報の 収集と捉え方	物流のシクミづくり 提案方法	出荷頻度ABC分析と ロケーションの設定による 管理手法	
第3回	5月9日 (木)	(荷主)業種・業態・規模別 物流特性の把握	数値による提案方法 (コスト算出他)	着地点分析と 出荷拠点の統廃合の考え方	
第4回	5月24日 (金)	荷主情報の取り方と アプローチ方法	荷主固定客化 提案方法	運賃分析における提案方法と 配送業務の見直しによる 備車管理手法	
第5回	6月5日 (水)	荷主情報 収集ツールの作成	情報システムの 提案方法① (受発注システム)	イレギュラー業務の数値化と その活用による現場改善手法	
第6回	6月19日 (水)	荷主提案 攻略ツールの作成	情報システムの 提案方法② (その他)	現場管理指標の設定と 改善提案への展開	