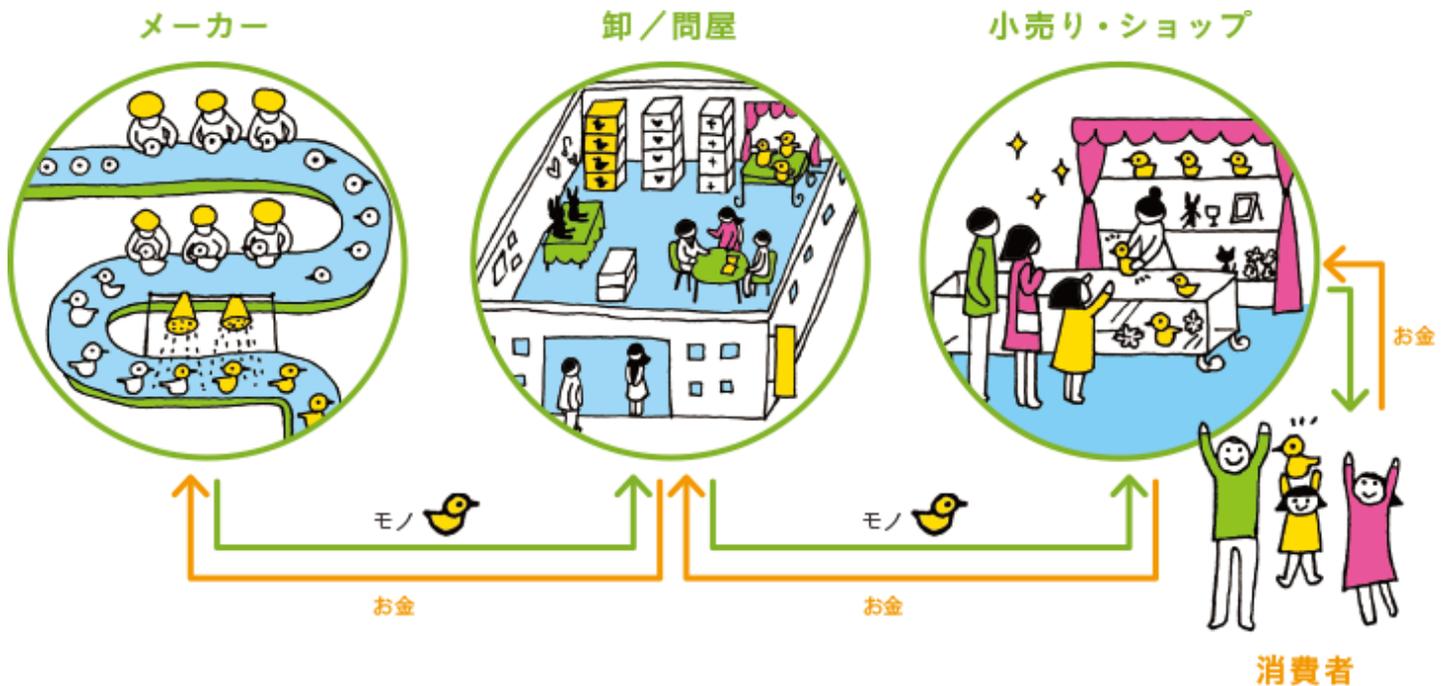


流通・マーケティングコース



消費者の意識を読み解きヒット商品を誕生させる企業の販売戦略とは？

最近、何を買いましたか？なぜその商品に、おカネを払ったのでしょうか。あなたが数ある商品（モノやサービス）の中からひとつを選んで買い求めた、そのすべてのプロセスに、企業のアイデアが活かされています。

満足度の高い商品を消費者に届けるまでの企業の販売戦略を学ぶことで、消費者から提供者への意識転換を図るとともに、ニーズといふかたちのないものを読み解いてヒット商品を生み、企業を成長させる力を養います。

専門科目



ロジスティクス戦略論

急速に変化する流通環境のなかで、中長期の視点に立った体系的なロジスティクス戦略の構築が企業の早急の課題となります。基礎概念や事例研究を通じて、今後求められる戦略の在り方を明らかにします。



国際マーケティング論

マーケティングとは、顧客のニーズを企業に送り込み、それに合うように開発された商品を顧客に送り出す双方向の行為といわれます。国際マーケティングの形成プロセスを解明し、実践事例を考察します。



流通論

スーパーや百貨店にある商品は、なぜ陳列棚に並んでいるのでしょうか？どのように運ばれたのでしょうか？卸売業や小売業のさまざまな疑問について、最新の動向を踏まえながら流通の理解を深めます。

目指す資格・検定試験

中小企業診断士 / 通関士 / 消費生活アドバイザー / 宅地建物取引主任者 / 日商販売士検定 など

目指す進路

マーチャンドライザー / 物流担当者 / バイヤー / 販売スタッフ / 企画営業職 / マーケティングコンサルタント など

メッセージ

在学生からのメッセージ



**マーケティングやロジスティクスを学び
新たな視点を持つことができました。**

齋藤 健哉 (4年)

群馬県立前橋商業高等学校 出身

高崎

(にLINK!

高崎商科大学に入学した理由は、高校での商業の学びを深めたかったから。
そして、県内の商業都市である高崎の地で学びたかったからです。高崎駅は人も店舗も多く、いつも活気にあふれています。郊外は自然が豊かで、夏には友だちと観音山へ行き、よくバーベキューやサッカーをします。高崎は大学生活を送るのに最適な環境です。



世の中の流れ にLINK!

ゼミではロジスティクスを研究しています。ロジスティクスとは、原料の調達から販売まで、物流を効率的に管理するシステムのこと。卒業論文は、自分が興味のある「アパレル戦略におけるロジスティクス」がテーマです。洋服の発注から納品までの時間“リードタイム”の短縮について考え、研究をすすめています。



グローバル市場 にLINK!

授業でいちばん印象に残っているのは「国際マーケティング論」です。グローバル・マーケティングが形成されるプロセスを解明するとともに、世界の自動車メーカーのグローバル戦略など、実践事例を考察しています。授業で学ぶうちに、地球全体をひとつの市場ととらえて見るできるようになりました。



卒業生からのメッセージ

魅力的な売り場づくりのために いろいろな工夫を積み重ねる毎日

店舗の1部門である寿司部の責任者として、従業員の指導や売上げの管理などを行っています。季節のイベントや天候などを考慮しながら、販売する商品を決定するのですが、実際に商品が売れた時の感動はとても大きなものです。考えて行動した分だけ結果が返ってくる仕事だと思えます。もっと知識を身につけ、商品開発に携わるバイヤーになるのが目標です。



ワタシの LINK! 

売り場での利益を出すために
簿記の知識はとても重要です



株式会社ヤオコー

笠井 光 さん

2013年3月卒業
長野県立坂城高等学校 出身

簿記の授業で、バランスシートや損益計算書の見方などを学びました。利益の構図をスキルとして理解しているおかげで、担当する部門でも苦労することなく取り組んでいます。