

平成 14 年度「さかな塾」月次カリキュラム

No.	月 日	勉強科目	摘 要
1	6月4日(火)	強い鮮魚売場をどうつくりあげるか	<ul style="list-style-type: none"> ・ 弱い売場の共通点 ・ 主力商品の育成法 (まぐろ)
2	7月2日(火)	商品知識の吸収と応用 (鮮魚)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商品開発に必要な知識 ・ 仕入れに必要な知識 ・ 売場づくりに必要な知識 ・ 主力商品の育成法 (うなぎ)
3	8月6日(火)	安全・安心の具体ポイント (商品・売場)	<ul style="list-style-type: none"> ・ アピール継続と実効は顧客と二人三脚で ・ 自信を持って自分自身でも食べられるポイント ・ 主力商品の育成法 (えび)
4	9月3日(火)	商品知識の吸収と応用 (冷凍・塩干)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 差別化商品の開発と定着のポイント ・ ヒネ物の見分け方 ・ 調理(簡便)ポイントと加工度 ・ 主力商品の育成法 (さけ)
5	10月1日(火)	売場の鮮度感とは	<ul style="list-style-type: none"> ・ 価格許求と鮮度感 ・ 商品陳列と鮮度感 ・ 品揃えの変化づけポイント ・ 主力商品の育成法 (かに類)
6	11月5日(火)	業態毎の年末商戦対策	<ul style="list-style-type: none"> ・ 横串の通った売場づくり ・ 加工度アップへの作業体制 ・ 年始の品揃え対策 ・ 主力商品の育成法 (鍋材とセット)
7	12月3日(火)	利益確保とロス管理	<ul style="list-style-type: none"> ・ 仕入れのポイント ・ 発注と在庫管理 ・ 商品回転と販促 ・ 主力商品の育成法 (切身)

No.	月 日	勉強科目	摘 要
8	平成 15 年 1月 14日(火)	年末商戦の反省と改善ポイント	<ul style="list-style-type: none"> 仕入れのポイント 発注と在庫管理 商品回転と販促 主力商品の育成法 (開き・丸干し類)
9	2月 4日(火)	商品表示と問題点	<ul style="list-style-type: none"> 商品毎の産地是非比較(鮮魚・冷凍・塩干・加工品) 主力商品の育成法 (いか・たこ)
10	3月 4日(火)	輸入魚急増と今後の見通し	<ul style="list-style-type: none"> 主力輸入魚の問題点とポイント 養殖魚比率と品質 一次加工・二次加工の海外委託と問題点 主力商品の育成法 (貝類・うに)
11	4月 8日(火)	小売業界の今後と水産流通の行方	<ul style="list-style-type: none"> 海外マーケットの拡大 流通の国際化 冷食惣菜の開発拡大 高齢化とマーケット分析 主力商品の育成法 (魚卵)
12	5月 13日(火)	生き残るプロの人材と組織の育成ポイント (産地 加工業 商社・水産会社 卸売市場 スーパー・生協 小売専門店)	<ul style="list-style-type: none"> 産学連携による「実務に強い人材」づくり 流通改革のポイント 資源確保への具体提起 主力商品の育成法 (鮭)