

平成20年12月19日

08-002

株式会社 マックス

東京都中央区新川1丁目25-12

新川フロンティアビル8階



【日本初の売り手と買い手を繋ぐ検定】

～「フィールドマーチャンダイジング検定」制度発足のお知らせ～

『売れると働くをデザインする』Vol.13

(株)マックス(本社:東京都中央区新川、代表取締役社長:澤地 哲夫)は、フィールドマーチャンダイジング分野の検定制度として、

「フィールドマーチャンダイジング検定」を発足致しましたのでご報告致します。

弊社では「セールスデザイン」をコンセプトに、「常識にとらわれない『売れる仕掛け』と『働く仕組み』を考え創り出すことで世の中を楽しくデザインする」ことを理念としております。この検定制度にて、買い手と生活者の基本視点に立ち、営業支援につながる提案力を持つ人材を育成し、「フィールドマーチャンダイジング」という分野での新しい働き方の提案も提案して参ります。

フィールドマーチャンダイジング検定とは

この度私もマックスでは、フィールドマーチャンダイジング検定(以下FMD検定)を発足致しましたのでご案内致します。

商品が売れない時代になりつつある昨今、消費者が商品を購入する場「店頭」の重要性が非常に高まっています。現在弊社では、店頭における売り場作りを含めた生活者コミュニケーションを実行するフィールドマーチャンダイザーを組織しております。FMD検定は、このスタッフの店頭活動スキル向上そして、弊社のコミュニティサイト「Yat t a n e !」に登録している会員スタッフが、賢い生活者となるための知識レベル向上を目的としています。

店頭における仕掛けを生み出すためのスキル向上検定として、今後は弊社だけでなく、クライアント様、一般の方々にも広く御活用頂けるように発展させて参ります。そして、店頭フィールドスタッフという新しい働き方の確立や、店頭マーケティングに関わる業界団体の設立なども視野に入れまして、検定制度のみではなく、『店頭』に関わる分野のリーディングカンパニーとして、今後益々努力し発展していこうと考えております。お気軽に是非お問合せ下さい。

フィールドマーチャンダイジング検定内容詳細

コンセプト

売り手と買い手の環境を包括的に理解し最善策を考えることができるFMD(フィールドマーチャンダイザー)の育成を目的とします。

カリキュラム

- 1・「流通概論」 流通基本知識によって、取組み案件・売り場への提案力と行動力を形成します。
- 2・「関連法規/一般常識」 店頭活動において必要とする様々な知識と法規を体系的に会得します。
- 3・「店頭マーケティング」 お客様企業と売り場、取組み案件への的確な企画提案力を形成します。
- 4・「売り場実践」 店頭における実践的な交渉力と陳列・展開技法を会得します。

カリキュラム内容については今後変更の可能性もあります。検定試験日程などの詳細は決まり次第お知らせ致します。

会社概要

社名:株式会社 マックス(<http://www.macs-agcy.co.jp>) 設立:2000年9月 資本金:5,000万円 社員数:100名 活動スタッフ数:600名

代表者:代表取締役 澤地 哲夫

住所:本社/東京都中央区新川1丁目25-12 新川フロンティアビル8階 03-3537-6048

大阪支社/大阪府大阪市中央区平野町1-8-13 平野町八千代ビル4階 06-6233-3249

福岡営業所/福岡県福岡市博多区博多駅前1-4-4 JPR博多ビル7階 092-434-5511

お問合せ先 担当:セールスデザイン室 澤地・吉田

<https://www.macs-agcy.co.jp/contact/index.html>

TEL:03-3537-6048

E-MAIL:e.yoshida@macs-agcy.co.jp