

## はじめに

このテキストは、はじめて販売管理について学習しようとしている方を対象に作成したものです。みなさん一人ひとりが主役となって学習をすすめていくことにより、販売管理（マーケティング）の基礎はもちろん、販売実績管理についての実務能力が身につくよう開発委員の長い間の実務経験と研究とにもとづいて編集しました。

このテキストでは、特に次の五つのことを基本としました。その一つは、販売管理（マーケティング）について広く理解していただき、さらに学習を発展させるための手びきとすることをめざしました。二つは、販売実績管理についての内容は、企業における実例を豊富に掲載しました。三つは、販売実績管理（パソコンによる販売管理と記帳実務）については、みなさんの学習環境がさまざまであることから、解答集を別冊（補助シート）編成とするなど自学自習の教材としました。四つは、文章は、できるだけやさしいことばで表現することにつとめました。

た。五つは、映像メディアを一部に導入するなどして、多メディア時代に相応しい学習環境になるよう考慮しました。

しかし、みなさんのなかには、すでに学校で学んだ方や職場で経験された方、はじめて学習する方もいることから、このテキストが、ある人に十分であっても、ある人には不十分であるなど、すべてのみなさんに満足されないかも知れません。この点については、むしろこのテキストを利用されるみなさんが、自分なりの応用のしかたを工夫することが大切です。ぜひ根気よく学習をすすめてください。

このテキストの開発は、つぎの方々にご執筆をお願いしました。短期間にご執筆をいただきましたので、今後の実践をとおして、必要に応じて修正をしたいと考えてます。

最後に、ご執筆いただいた「女性の能力開発コース」の開発委員ならびに資料等のご協力をいただいた諸氏に心から深く感謝の意を表します。

### 開発委員（五十音順 敬称略）

大 滝 美恵子	苫小牧地域職業訓練センター運営協会
大 原 泉	株式会社 オービックビジネスコンサルタント
川 井 正 治	東京都 大塚高年齢者高等職業技術専門学校
河 原 寿美子	OAインストラクター
菅 野 陸 朗	NTTラーニングシステムズ株式会社
木 村 亨	雇用促進事業団 兵庫技能開発センター
軍 司 正 明	株式会社 東京東コクヨ
鈴 木 幸 村	東京都 高等職業技術専門学校 講師
中 澤 靖	東京都労働経済局
長 谷 昌 彦	雇用促進事業団 兵庫技能開発センター
阪 堂 宗 孝	北海道職業訓練短期大学校
水 挽 義 男	日本アイ・ビー・エム株式会社
三 村 登美子	雇用促進事業団 滋賀技能開発センター
熊 谷 茂 雄	職業訓練大学校 職業訓練研修研究センター
岸 本 隆 臣	職業訓練大学校 職業訓練研修研究センター
高 橋 辰 榮	職業訓練大学校 職業訓練研修研究センター

平成3年11月

職業訓練研修研究センター  
所 長 志 賀 武 彦

みなさん、これから「販売管理」についての学習を始めましょう。まずはじめに注意していただきたいことは、「販売管理」という科目は、販売目標に対して、実際に、誰にどれだけ商品が売れたかを知る販売実績管理（販売事務）だけでなく、それを含んだマーケティングという学習領域である点です。

つまり、まずマーケティング（消費者のニーズを調べ、そのニーズに合った商品を作り、適正な値段をつけ、消費者へアピールし、届ける一連の活動）という広い範囲を学び、そのマーケティング全体の中で販売実績管理実務記帳とパソコンによる販売管理がどう位置づけられ、どんな内容かを理解していただくのが、このテキストのねらいです。

マーケティングとは、みなさんにとってあまり耳慣れないことばですし、初めて学習される方にとってとらえにくい科目であるとよくいわれます。その理由の一つは、マーケティングが常に変化するという性格にあります。この性格は、マーケティングが常に企業環境の変化に対応し続けることによって誕生、そして成長してきたものなのです。

とくに、最近のように世界規模での政治、経済の変化（湾岸戦争や東欧、ソ連の民主化など）が激しい状況では、新しいマーケティングの問題がぞくぞく登場してきています。

そこでこのテキストでは、マーケティングの基礎レベルから、みなさんが会社の中で実務として担当する日常業務まで幅広く説明しています。

したがって、次のような学習の仕方をおすすめします。

1. まず、一度最初から最後までを通して読んでみます。ここでのねらいは、「販売管

理（マーケティング）」という科目の全体的な体系をとらえることです。細かいところにこだわらず、マーケティングという全体をイメージでとらえて下さい。

2. 次に、マーケティング用語を憶えます。基礎的な言葉から最新のことばまで正しく理解したら、もう一度読み返します。
3. そして、第7章の販売実績管理を学習しましょう。知っていることと使えることは別です。明日からの仕事に生かせるぐらい販売実績管理の実務に強くなって下さい。

それでは、みなさん、ご一緒に「販売管理（マーケティング）」を学習していくことにしましょう。

協 力 者

(敬称略 順不同)

斎 藤 裕	札幌女子高等技術専門学院
竹 林 和 雄	水戸産業技術専門学院
小 沼 浩 一	千葉高等技術専門校
鬼 島 敏 樹	武蔵野高等職業技術専門校
島 田 絹 子	福野職業能力開発センター
滝 沢 君 男	岡谷技術専門校
沢 田 政 志	秋田天王技能開発センター
江 面 美智雄	宮城技能開発センター
水 谷 昭 二	岡谷技術専門校
長 坂 信 一	上田技術専門校
岡 崎 仁	和歌山技能開発センター
梅 地 務	山口技能開発センター
谷 川 勝 則	飯塚技能開発センター
瀬 知 秀 一	八幡技能開発センター
能 美 英 生	長崎技能開発センター
秋 元 俊 弘	熊本技能開発センター
堀 弥寿男	小山職業訓練短期大学校
砂 沢 恵 子	宮城障害者職業訓練校
東京都立八王子高等職業技術専門校	
熊本高等技術訓練校	
株式会社 カスミ	
株式会社 マーガレットコミュニティセンター	
マツダ株式会社	
横浜トヨペット株式会社	

パソコンによる販売管理と実務記帳

—販売管理の基礎編—

発行 1991年11月  
発行者 職業訓練研修研究センター  
所長 志賀武彦  
〒229 神奈川県相模原市橋本台4-1-1  
電話 0427-61-2111 (代表)  
印刷 株式会社 相模プリント  
〒229 神奈川県相模原市東橋本1-14-17  
電話 0427-72-1275

無断複写・転写を禁ず