

# カリキュラム

Chapter.No.	テーマ	放映時間
Chapter.01	<b>第1部 金融機関における本業支援の意義</b> ● 講師紹介 1. 金融機関による本業支援の意義 (1) 取引先の本業を支援する意義を再認識する	9分
Chapter.02	(2) 販路開拓の本質を知る	6分
Chapter.03	(3) 販路開拓診断士に要求される知識・スキルとは	13分
Chapter.04	<b>第2部 販路開拓支援の進め方と成功事例の紹介</b> ● 講師紹介 2. 販路開拓支援の進め方 (1) 販路開拓を成功へ導く手順とは	6分
Chapter.05	(2) 販路開拓でもっとも重視する取り組みとは	4分
Chapter.06	(3) 販路開拓の専門家と連携する 販路開拓専門家データベースを活用する	2分
Chapter.07	3. 販路開拓の成功事例 (1) 事例「A社の販路開拓を支援する」	9分
Chapter.08	(2) 事例「B社の販路開拓を支援する」	9分
Chapter.09	4. 販路開拓診断士に要求される5つの能力	6分

※「放映時間」は目安です。