

「県産品のエキスパート人材」
育成プログラム

三重県

「県産品のエキスパート人材」育成プログラム

1 基本設定

(1) 対象とする人物像

- ・県内産の農林水産物(以下「県産品という。」)に興味がある求職者・非正規雇用者で、県産品の知識を得て就業に繋がたいと考えている人物
- ・デモンストレーター業務、小売店における販売や宣伝広告に関心のある人物

(2) 県産品のエキスパート人材として育成を目指す人物像

- ・県産品の魅力を理解し、消費者に対してその魅力をPRできる人材
- ・消費者のニーズを把握し、その情報を生産者にフィードバックすることができる人材
- ・研修後も実務経験などを通じて県産品の情報を収集し、絶えず自らの技術を高めていく意欲のある人材。

(3) 具備すべき知識・技術

- ・県産品の魅力を消費者に対してPRするための技術
- ・県産品に関する消費者のニーズを収集するための技術と、得た情報を分析し、生産者にフィードバックするための技術
- ・県産品に関する基本的な知識と、今後も引き続き情報を収集していくための技術

(4) 実施期間と頻度

開催期間: およそ 4 か月

開催頻度: 期間雇用し、平日(月～金)の 10 時 ～ 18 時に実施する

2 研修計画(別表のとおり)

本育成プログラムでは、研修の効果を高めるために、次のポイントに基づき研修計画を作成した。

- ・「県産品のエキスパート人材の育成」をめざし、それに必要なカリキュラムを導入する。
- ・座学だけではなく、県産品の生産から流通までの現場を学ぶための現地研修を重視した構成する。販売促進の現場を重視し育成するとともに「県産品の生産者」への情報フィードバックを常に念頭に置いた研修の流れを意識する。
- ・内容ごとに「座学研修」「生産者現地研修」「加工現地研修」「流通現地研修」「店舗実習」の5つのフェーズに分けてカリキュラムを構成する。

3 カリキュラム (別添「指導案」のとおり)

「県産品のエキスパート人材育成プログラム」研修計画

講座番号	位置づけ	カリキュラム名	概要	講師	形式	時間
A	座学研修により基本的な知識を習得する	座学研修				
1		オリエンテーション	生きたCMとしてのDS	事務局	講義	7
2		接客接客研修	言葉使いや身だしなみを含む接客マナーについて、試食提供時の注意事項等について説明する	実務者	講義	12
3		衛生管理	販売時の衛生管理について	実務者	講義	2
4-1		デモンストレーションについて①	入店から退店までの流れ、試食販売の方法、シミュレーション	実務者、 専門家	講義	15
4-2		デモンストレーションについて②	お客様の意向聞き取り	実務者、 専門家	講義	8
4-3		デモンストレーションについて③	広告とは何か宣伝とは何か、販売促進の根幹を学ぶ。	実務者、 専門家	講義	7
5		三重県産品について	三重県産農林水産物への理解	実務者、 行政職員等	講義	21
6		地産地消について	狭義の地産地消、広義の地産地消。地産地消を心がけることの利点について学ぶ	実務者、 行政職員等	講義	21
7		みえジビエについて	三重県産農林水産物への理解	実務者、 行政職員等	講義	7
8		みえの安心食材について	三重県産農林水産物への理解	事務局、 行政職員等	講義	14
9		食育について	三重県の食育についての知識の習得。生産から家庭の食卓までの流れ	食育専門家	講義	7
10		レシピ開発	試食販売時において三重県産品を沢山の方に手にとっていただけるようなレシピの提供ができるように考える	専門家、 野菜ソムリエ	講義、 実習	49
11		野菜ソムリエ講習	ジュニア野菜ソムリエの資格取得を目指し勉強する	実務者、 野菜ソムリエ	講義	120
12		販売士講習	販売士の資格取得を目指し勉強する	実務者、 専門家	講義	70
B	農林水産物の生産現地研修により知識を深めると共に現場感覚を養う	生産者現地研修				
1		トマト農園研修	農園を見学し、生産者より直接指導をいただきながら生産物についての知識の向上を目指す	実務者	農園見学	4
2		きゅうり農家研修	農園を見学し、生産者より直接指導をいただきながら生産物についての知識の向上を目指す	実務者	農園見学	4
3		いちご農家研修	農園を見学し、生産者より直接指導をいただきながら生産物についての知識の向上を目指す	実務者	農園見学	4
4		ハウス栽培農家研修	農園を見学し、生産者より直接指導をいただきながら生産物についての知識の向上を目指す	実務者	農園見学	4
5		露地栽培農家研修	農園を見学し、生産者より直接指導をいただきながら生産物についての知識の向上を目指す	実務者	農園見学	4
6		魚類養殖研修	魚類養殖の現場を見学し、生産者より直接指導をいただきながら生産物についての知識の向上を目指す	実務者	漁場見学	4
7		畜産研修	畜産研究所にて三重県畜産業を取り巻く概況、今後の課題について講義を受ける	研究所職員等	講習	4
C	農林水産物の一次加工の現地研修により知識を深める	加工現地研修				
1		製茶工場	加工現場を見学し、生産者より直接指導をいただきながら県産品についての知識の向上を目指す	実務者	工場見学	4
2		JA津安濃カントリーエレベーター	加工現場を見学し、生産者より直接指導をいただきながら県産品についての知識の向上を目指す	実務者	見学	4
3		パールライス工場	加工現場を見学し、生産者より直接指導をいただきながら県産品についての知識の向上を目指す	実務者	工場見学	4
D	農林水産物の流通の現場研修により知識を深める	流通現地研修				
1		三重中央卸売市場	生産物の流通についてを指導いただき、販売員としての知識の向上を目指す	実務者	見学	4
2		県印	生産物の流通についてを指導いただき、販売員としての知識の向上を目指す	実務者	見学	4
3		四日市合同青果	生産物の流通についてを指導いただき、販売員としての知識の向上を目指す	実務者	見学	4
4		ユナイテッド三重	生産物の流通についてを指導いただき、販売員としての知識の向上を目指す	実務者	見学	4
5		JA直営 直売所	生産物の流通についてを指導いただき、販売員としての知識の向上を目指す	実務者	見学	4
<p>研修の集大成としての知識を現場で実践し、各分野のエキスパート人材としてのスキルを身につける</p>						
1		試食販売実施見学	実際に試食販売をしているところを見学し、販売方法を考える	専門家	見学	7
2		店舗見学	実際に店舗の売り場を見て販売方法を考える	実務者、 専門家	見学	7
3		DS研修	店舗での実習により、県産品のエキスパート人材としてのスキルを身につける	実務者、 専門家	実習	84
4		DS実習	店舗での実習により、県産品のエキスパート人材としてのスキルを身につける	実務者、 専門家	実習	42

指導案:A-1

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

座学【オリエンテーション】

- **カリキュラムの位置づけ**
座学研修により基本的な知識を習得する
 - ▶ 生きたCMとしてのDS

- **時間数**
7時間

- **講師**
事務局

- **講義・実習の目的**
 - ・事業や研修の背景・目的を理解する。
(研修のゴールである「県産品のエキスパート人材」がどんなものであるか)

- **講義・実習の概要**
 - ・事務局より以下の点に関する座学の説明
 - 事業の背景と目的
 - 研修のプラン
 - 研修に関する諸注意
 - デモンストレーターについて(生きたコマースとしての販売促進従事者)
 - 三重県産の特産品の種類
 - 各スーパー等における地物商品の販売についての取り組みについて

- **講義・実習の構成**
 - ・事務局が資料に基づいて説明
 - ・質疑応答

● カリキュラムの位置づけ

座学研修により基本的な知識を習得する

・ 言葉使いや身だしなみを含む接客マナーについて、試食提供時の注意事項等について説明する

● 時間数

12時間

● 講師

実務者

● 講義・実習の目的

- ・ 試食販売をすることによって沢山の方に商品に好意をもって頂けるようにすることを基本とし、試食販売時における接客の基本を学ぶ。
- ・ 今後県産品のエキスパート人材としてお客様と直接触れ合い、生産現場の情報や生産者の想いを伝えると共に、お客様からの意見を聞き取る為の、接客の基礎を身につける。

● 講義・実習の概要

- ・ 講師より以下の点に関する講義を行う
 - 接客の心構え
 - ・ 笑顔、挨拶、顧客の心理に応じた接客をする
 - ・ お客様に対しての話し方、聞き方について
 - ・ 試食販売時における身だしなみについて
 - 笑顔や挨拶の重要性について
 - 敬語の基本
 - ・ 敬語の種類
 - ・ 実践練習
 - クレームの対応について
 - ・ クレームの種類、心構え、対応方法
 - 売場作りについて
 - ・ POP広告の効果について

● 講義・実習の構成

- ・講師が資料に基づいて説明
- ・質疑応答

● 使用する教材

・販売士ハンドブック(基礎編)(2012)日本商工会議所編集 株式会社キャリアック出版

⑤販売・経営管理 より

第1章:販売員の基本業務

第4章:売場の人間関係

● カリキュラムの位置づけ

座学研修により基本的な知識を習得する

- ▶ 販売時の衛生管理について

● 時間数

2時間

● 講師

実務者

● 講義・実習の目的

- ・ 安全な試食販売を実施するための知識習得
- ・ 試食販売時のお客様とのトラブル、事故防止

● 講義・実習の概要

- ・ 講師より以下の点に関する講義を行う
 - 販売時の衛生管理について
 - ▶ 衛生管理の原則
 - ▶ 食中毒防止の原則
 - ▶ 商品の品質管理
 - 販売時の環境について
 - ▶ ホットプレートや刃物使用時の注意
 - ▶ お客様の通路の確保
 - ▶ 小さなお子様の誤飲、誤食の予防
 - ▶ 爪楊枝等における怪我防止

● 講義・実習の構成

- ・ 講師が資料に基づいて説明
- ・ 質疑応答

● 使用する教材

・ 販売士ハンドブック(基礎編)(2012)日本商工会議所編集 株式会社キャリアック出版

⑤販売・経営管理より

第5章3節:衛生管理の基本知識

・イベントのための食の安全・安心手引書(2015)三重県

指導案:A-4-①

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

座学【デモンストレーションについて①】

● カリキュラムの位置づけ

座学研修により基本的な知識を習得する

- ▶ 入店から退店までの流れ、試食販売の方法、シミュレーション

● 時間数

15時間

● 講師

実務者

専門家(デモンストレーター)

● 講義・実習の目的

- ・ お客様に三重県産品に好意をもっていただけるような接客をする。
- ・ 試食販売についての基礎知識を身に着ける。
- ・ 県産品のエキスパート人材として県内産の農林水産物をPRするにあたって店舗での基本的なスキルを学び、実戦形式のシミュレーションを行う。

● 講義・実習の概要

- ・ 講師より以下の点に関する講義を行う
 - 接客のマナー
 - ▶ 言葉使いや、身だしなみ、接客態度について
 - 基本的な販売の方法
 - ▶ 声出し、試食の提供方法について
 - ▶ 無人試食やアレルギーの確認不足による事故の恐れについて
 - スーパー内での行動について
 - ▶ 入店から退店までの流れ
 - ▶ 商品買取の方法
 - ▶ バックヤードでの立ち振る舞い
 - 店頭における試食提供方法について
 - ▶ 店頭で出来るレシピの種類
 - ▶ 試食提供時における資材の種類
 - シミュレーション
 - ▶ 実際に販売員役、お客様役となって試食販売を体験する。

・ お互いに気がついたところを出し合い注意し合う。

● **講義・実習の構成**

- ・講師が資料に基づいて説明
- ・質疑応答
- ・シミュレーション

● **使用する教材**

・販売士ハンドブック(基礎編)(2012)日本商工会議所編集 株式会社キャリアック出版

③ストアオペレーションより

第1章第2節:開店準備の業務

第1章第9節:売場チェックの基本知識

第2章:ディスプレイの基本的役割

第3章:人的販売の基本的考え方

指導案:A-4-②

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

座学【デモンストレーションについて②】

● カリキュラムの位置づけ

座学研修により基本的な知識を習得する

- ▶ お客様の意向の聞き取り

● 時間数

8時間

● 講師

実務者

専門家(デモンストレーター)

● 講義・実習の目的

- ・ 試食販売などによるPRと併せて、県産品のエキスパート人材として県内産の農林水産物をPRするだけでなく、お客様の意向を聞き取り、データを取りまとめるための手法を学ぶ。

● 講義・実習の概要

- ・ 講師より以下の点に関する講義を行う
 - 試食販売PR時の店頭におけるお客様の反応の読み方/引き出し方
 - 調査統計について
 - アンケート調査について
- ▶ アンケートの設問作り
- ▶ 対象者・サンプル数・日時場所の決定
- ▶ アンケートの集計、分析、考察

● 講義・実習の構成

- ・ 講師が資料に基づいて説明
- ・ 質疑応答
- ・ シミュレーション

● 使用する教材

- ・ アンケート調査入門 (2011) 浅野熙彦他 東京図書

指導案:A-4-③

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

座学【デモンストレーションについて③】

● カリキュラムの位置づけ

座学研修により基本的な知識を習得する

- ▶ 広告とは何か宣伝とは何か販売促進の根幹を学ぶ

● 時間数

7時間

● 講師

実務者

専門家(広告プランナー、評論家、デザイナー)

● 講義・実習の目的

・ 試食販売などによるPRと併せて、県産品のエキスパート人材として販売促進、広告宣伝の事例を幅広く知り、店頭販売のバックグラウンドを広く知る。絶えず広告宣伝の知見を更新し独りよがりにならないためにも視野を広くとり続けるための多様な角度のものの見方を学ぶ。

● 講義・実習の概要

- ・ 講師より以下の点に関する講義を行う
 - 広告宣伝概論
 - 地方自治体とゆるキャラ
(キャラクターマーチャンダイジング入門)
 - ウェブデザインとSNS

● 講義・実習の構成

- ・ 講師が作成した資料に基づいての説明
- ・ 質疑応答
- ・ シミュレーション

● 使用する教材

- ・ 「キャラクターとは何か」(2010) 小田切博 ちくま新書

● カリキュラムの位置づけ

座学研修により基本的な知識を習得する

▶ 三重県産農林水産物についての理解

● 時間数

21時間

● 講師

実務者

行政職員等

● 講義・実習の目的

- ・ 三重県産農林水産物についての知識の向上。
- ・ 県産品のエキスパート人材として消費者に県内産の農林水産物をPRする為の基礎知識の習得。
- ・ 県産品のエキスパート人材としてお客様によりわかりやすく、より沢山の方に県内産の農林水産物についての情報を店頭で発信するための技術を学ぶ。

● 講義・実習の概要

- ・ 講師より以下の点に関する講義を行う
 - 三重県の特産品について
 - ▶ 種類、時期、産地について
 - 伊勢真鯛について
 - ▶ 基礎知識の習得
 - ▶ 店頭でのPRポイント、おいしい食べ方、見分け方
 - ▶ 試食販売の方法
 - 南紀みかんについて
 - ▶ 店頭でのPRポイント、見分け方
 - ▶ 基礎知識の習得
 - かおりのいちごについて
 - ▶ 店頭でのPRポイント、見分け方
 - ▶ 基礎知識の習得

- 三重なばなについて
- ▶ 基礎知識の習得
- ▶ 店頭でのPRポイント、おいしい食べ方、見分け方
- ▶ 試食販売の方法

● 講義・実習の構成

- ・講師が資料に基づいて説明
- ・試食
- ・質疑応答

● 使用する教材

- ・三重南紀みかん図鑑(JA三重南紀HPより)
- ・伊勢真鯛パンフレット(三重県海水養魚協議会より)
- ・かおり野栽培資料(平成22年)三重県農業研究所
- ・結びの神についての独自資料(2013)全農みえ米穀課より
- ・結びの神パンフレット(三重県農林水産部より)

● カリキュラムの位置づけ

座学研修により基本的な知識を習得する

- ▶ 三重県産農林水産物についての理解
- ▶ 狭義の地産地消、広義の地産地消。地産地消を心がけることの利点について学ぶ

● 時間数

21時間

● 講師

実務者

行政職員等

● 講義・実習の目的

- ・ 三重県産農林水産物についての知識の向上
- ・ 県産品のエキスパート人材として三重県産農林水産物のPRをする為の基礎知識の習得。

● 講義・実習の概要

- ・ 講師より以下の点に関する講義を行う
 - 狭義の地産地消
 - 広義の地産地消
 - 地産地消を心がけることにおける利点
 - 地産地消を広めるには
 - 外食における地産地消
 - 地物一番の日について
 - スーパーでの地産地消の取り組み
 - ディスカッション
- ▶ 三重県の地産地消について良い点、改善点
- ▶ 実際に地産地消をPRすることにおける重要性
- ▶ 幅広い年齢層に対するPR方法

● 講義・実習の構成

- ・ 講師が資料に基づいて説明

- ・質疑応答
- ・グループディスカッション
 - 地産地消についての講義を受けてみて
 - ・ 三重県の地産地消についての良い点と悪い点を一人ずつ発表し改善点を話し合う
 - ・ 地産地消を店頭にて実際にPRすることについての利点を考える
 - ・ 若者や、子育て世代にも広める地産地消のPR方法を考える。

● 使用する教材

- ・地産地消の推進について(農林水産省HPより)
- ・みえの地産地消運動(2009)三重県農林水産部
- ・みえ地物一番コンセプトブック(2015)三重県農林水産部フードイノベーション課

● カリキュラムの位置づけ

座学研修により基本的な知識を習得する

- ▶ 三重県産農林水産物についての理解

● 時間数

7時間

● 講師

実務者(ジビエ関係者)

行政職員等

● 講義・実習の目的

- ・ 三重県産品についての知識の向上
- ・ 専門販売員として三重県産品のPRをする為の基礎知識の習得。

● 講義・実習の概要

- ・ 講師より以下の点に関する講義を行う
 - みえジビエについての基礎知識
 - ▶ 品質管理、衛生管理、登録制度の徹底
 - 鹿肉の栄養素について
 - 店頭でのPR方法、試食提供の方法について
 - ▶ ジビエ商品の試食を行い、効果的な提供方法を考える
 - ディスカッション
 - ▶ みえジビエについての良い点、悪い点
 - ▶ 店頭でのPR方法について

● 講義・実習の構成

- ・ 講師が資料に基づいて説明
- ・ 質疑応答
- ・ グループディスカッション
- ・ グループディスカッション
- みえジビエについての講義を受けてみて
- ▶ みえジビエについての良い点と悪い点を一人ずつ発表し、改善点を話し合う

● 使用する教材

- ・みえジビエ登録制度実施要領(2015)三重県農林水産部
- ・「みえジビエ」品質・衛生管理マニュアル(2012)三重県農林水産部
- ・みえジビエの食べられるお店(2014)三重県農林水産部
- ・「みえジビエ」登録制度(2014)三重県農林水産部
- ・みえジビエ加工品(株式会社サンシヨク)
- ・講師が独自に作成したマニュアル

指導案:A-8

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

座学【みえの安心食材について】

● カリキュラムの位置づけ

座学研修により基本的な知識を習得する

▶ 三重県産農林水産物についての理解

● 時間数

14時間

● 講師

事務局

行政職員等

● 講義・実習の目的

・三重県の取組である「人と自然にやさしいみえの安心食材制度」について学習し、県産品をPRするうえで基礎知識を習得する。

・生産者の努力や、安心安全のための取り組みを商品の魅力として店頭で消費者の方に伝えられるような手法を学ぶ。

● 講義・実習の概要

・事務局及び招聘した農林水産部職員より以下の点に関する講義を行う

－ みえの安心食材についての基礎知識

▶ 認定マークについて

▶ 登録制度について

－ 認定マークがあることによる利点

▶ 消費者がより安心して生産物を購入できる

▶ マークの番号から生産者情報が見られる

● 講義・実習の構成

事務局が資料に基づいて説明

・質疑応答

・実際にスーパーで売っている安心食材のマークのついた食品を使って生産者情報を確認

● 使用する教材

・みえの安心食材パンフレット(2016)三重県農林水産部フードイノベーション課

・みえの安心食材資料(県農林水産支援センター作成HPより)

指導案:A-9

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

座学【三重の食育について】

● **カリキュラムの位置づけ**

座学研修により基本的な知識を習得する

- ▶ 三重県の食育についての知識の習得。生産から家庭の食卓までの流れ

● **時間数**

7時間

● **講師**

食育専門家(学術分野)

● **講義・実習の目的**

- ・ 県産品エキスパート人材として三重県の食育に関する知識の習得。
- ・ 食育についての知識を踏まえて、店頭にて実際にお客様に栄養バランスや食についての情報など幅広い知識で県内産の農林水産物をPRすることができる。

● **講義・実習の概要**

- ・ 専門家より以下の点に関する講義を行う
 - 三重県の食育について
 - ▶ 朝ごはんの必要性について
 - ▶ 乳児期から高齢者までの食卓の流れ
 - ▶ 季節や地域の食について
 - ▶ 食中毒予防について

● **講義・実習の構成**

- ・ 資料に基づいての説明
- ・ 質疑応答

● **使用する教材**

- ・ 食育ガイド(内閣府)
- ・ 第2次三重県食育推進計画(2012)三重県
- ・ その他講師作成の資料

指導案:A-10

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

座学【レシピ開発】

● カリキュラムの位置づけ

座学研修により基本的な知識を習得する

▶ 試食販売時において三重県産品を沢山の方に手にとっていただけるようなレシピの提供ができるように考える

● 時間数

49時間

● 講師

専門家(料理研究家)

野菜ソムリエ

● 講義・実習の目的

・ 県産品のエキスパート人材として県内産の農林水産物の魅力を店頭で少しでも深くPRできる方法を考える。

・ 消費者の方に普段手にとらない野菜に興味をもってもらうようにする為の店頭でのPR方法としてレシピ開発をおこなう。

● 講義・実習の概要

・ 専門家より以下の点に関する講義を行う

－ 試食販売提供時におけるレシピの種類

▶ 手間がかからず、実際にやってみようと思えるレシピを作る

▶ いつも買わない人が買ってみようと思えるレシピ作り

▶ 子どもが苦手とする食材をうまく利用し、子どもが食べられるレシピの開発

▶ 食材の色々な食べ方の考案

● 講義・実習の構成

・ 専門家が資料に基づいて説明

－ 野菜の特徴、栄養を活かした料理

－ 店頭においての効果的な試食レシピ

・ 質疑応答

・ ディスカッション

－ レシピについての意見を出し合い、レシピを完成させる

・ 調理実習

- 実際に作ってみて試食販売時における立ち回りや、PRポイントを考える

● 使用する教材

- ・「野菜と果物の品目ガイド」(2014)霜村春菜 株式会社農経新聞社
- ・「食品解説付き 新ビジュアル食品成分表 新訂版」(2011)鈴木一行 大修館書店
- ・事務局が独自に作成したレシピ見本

指導案:A-11

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

座学【野菜ソムリエ講習】

● **カリキュラムの位置づけ**

座学研修により基本的な知識を習得する

- ・ ジュニア野菜ソムリエの資格取得を目指し勉強する

● **時間数**

120時間

● **講師**

実務者

専門家(野菜ソムリエ)

● **講義・実習の目的**

- ・ ジュニア野菜ソムリエの資格取得
- ・ 果物、野菜についての知識の向上をし、県産品PRにも役立つ人材の育成

● **講義・実習の概要**

- ・ 実務者より以下の点に関する講義を行う
- 野菜ソムリエテキストを使っての講義
- ベジフルカルテの作成のためのレシピ作り
- DVDを基にしたの補足説明
- ベジフルカルテの作成
- ・ 協会本部より以下の点に関する講義を行う
- ガイダンス
- ベジフルコミュニケーション
- ベジフル入門
- 野菜・果物の食べ比べ

● **講義・実習の構成**

- ・ 野菜ソムリエテキストに基づいて説明
- ・ 野菜ソムリエ協会による講義
- ・ 野菜・果物の食べ比べ
- ・ ベジフルカルテの作成
- ・ 質疑応答

● 使用する教材

- ・「食品解説付き 新ビジュアル食品成分表 新訂版」(2011)鈴木一行 大修館書店
- ・「野菜と果物の品目ガイド」(2014)霜村春菜 株式会社農経新聞社
- ・「野菜ソムリエ養成講座 ジュニア野菜ソムリエコース テキスト」
(2015)日本野菜ソムリエ協会
- ・ DVD
 - 「ベジフルサイエンス①伊藤春美先生」(2015)日本野菜ソムリエ協会
 - 「ベジフルサイエンス②伊藤春美先生」(2015)日本野菜ソムリエ協会
 - 「ベジフル入門(理論編)藤井淳生先生/中村敏樹先生」(2015)日本野菜ソムリエ協会
 - 「ベジフルクッカー―田中稔先生」(2015)日本野菜ソムリエ協会

指導案:A-12

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

座学【販売士講習】

● **カリキュラムの位置づけ**

座学研修により基本的な知識を習得する

▶ 販売士の資格取得を目指し勉強する

● **時間数**

70時間

● **講師**

実務者

専門家

● **講義・実習の目的**

・ 販売士の資格取得

・ 販売についての知識の向上をし、県産品PRにも役立つ人材の育成

● **講義・実習の概要**

・ 事務局より以下の点に関する講義を行う

－ 販売士ハンドブックを使つての講義

▶ 小売業の種類

▶ マーチャンダイジング

▶ ストアオペレーション

▶ マーケティング

▶ 販売・経営管理

● **講義・実習の構成**

・ 販売士ハンドブックに基づいて説明

・ 質疑応答

● **使用する教材**

・ 販売士ハンドブック(基礎編)(2012)日本商工会議所編集 株式会社キャリアック出版

● **カリキュラムの位置づけ**

農林水産物の生産現地研修により知識を深めるとともに、現場感覚を養う

- ・ 農園を見学し、生産者より直接指導をいただきながら生産物についての知識の向上を目指す

● **時間数**

4時間

● **講師**

実務者(トマト農家)

● **講義・実習の目的**

- ・ 収穫作業をはじめとする各種農作業体験を通じて、知識や現場感覚の習得を行う。
- ・ 当該県産品に込められた生産者側の意思を販促の現場において体現する表現を考える。
- ・ 県産品の販売などを通じて得た情報を今後生産者様にフィードバックできるよう、どのような情報を欲しているのか意見交換を行う。

● **講義・実習の概要**

- ・ 農園の見学
 - ハウス栽培について
 - 収穫体験
- ・ 栽培、出荷について

● **講義・実習の構成**

実務者(トマト農家)による説明

- トマトの種類についての説明
- ビニールハウスでの栽培について
- 栽培時の注意点について
- 収穫の方法
- 収穫体験
- 試食
- 販売にあたってのPR方法

• 質疑応答

指導案:B-2

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

生産者現地研修【きゅうり農園研修】

● カリキュラムの位置づけ

農林水産物の生産現地研修により知識を深めるとともに、現場感覚を養う

・ 農園を見学し、生産者より直接指導をいただきながら生産物についての知識の向上を目指す

● 時間数

4時間

● 講師

実務者(きゅうり農家)

● 講義・実習の目的

・ 収穫作業をはじめとする各種農作業体験を通じて知識や現場感覚の習得を行う。

・ 当該県産品に込められた生産者側の意思を販促の現場において体現する表現を考える。

・ 県産品の販売などを通じて得た情報を今後生産者様にフィードバックできるよう、どのような情報を欲しているのか意見交換を行う。

● 講義・実習の概要

・ 農園の見学

- ハウス栽培について

- 収穫体験

・ 栽培、出荷について

● 講義・実習の構成

・ 実務者(きゅうり農家)による説明

- きゅうりの種類についての説明

- ビニールハウスでの栽培について

- 栽培時の注意点について

- 収穫の方法

- 収穫体験

- 試食

- 販売にあたってのPR方法

- 安心安全食材取得のための努力について

・質疑応答

指導案:B-3

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

生産者現地研修【いちご農家研修】

● カリキュラムの位置づけ

農林水産物の生産現地研修により知識を深めるとともに、現場感覚を養う

・ 農園を見学し、生産者より直接指導をいただきながら生産物についての知識の向上を目指す

● 時間数

4時間

● 講師

実務者(いちご農家)

● 講義・実習の目的

- ・ 収穫作業をはじめとする各種農作業体験を通じて知識や現場感覚の習得を行う。
- ・ 当該県産品に込められた生産者側の意思を販促の現場において体現する表現を考える。
- ・ 県産品の販売などを通じて得た情報を今後生産者様にフィードバックできるよう、どのような情報を欲しているのか意見交換を行う。

● 講義・実習の概要

- ・ 農園の見学
 - ハウス栽培について
 - 収穫体験
- ・ 栽培、出荷について

● 講義・実習の構成

- ・ 実務者(いちご農家)による説明
 - いちごの種類についての説明
 - ビニールハウスでの栽培について
 - 栽培時の注意点について
 - 収穫の方法
 - 収穫体験
 - 試食
 - 販売にあたってのPR方法
- ・ 質疑応答

指導案: B-4

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

生産者現地研修【ハウス栽培農家研修】

● カリキュラムの位置づけ

農林水産物の生産現地研修により知識を深めるとともに、現場感覚を養う

▶ 農園を見学し、生産者より直接指導をいただきながら生産物についての知識の向上を目指す

● 時間数

4時間

● 講師

実務者(ハウス栽培農家)

● 講義・実習の目的

・ 収穫作業をはじめとする各種農作業体験を通じて知識や現場感覚の習得を行う。

・ 当該県産品に込められた生産者側の意思を販促の現場において体現する表現を考える。

・ 県産品の販売などを通じて得た情報を今後生産者様にフィードバックできるよう、どのような情報を欲しているのか意見交換を行う。

● 講義・実習の概要

・ 農園の見学

－ ハウス栽培について

－ 収穫体験

・ 栽培、出荷について

● 講義・実習の構成

・ 実務者(ハウス栽培農家)による説明

－ スナップエンドウと絹さやの栽培について

▶ 栽培時の注意点について

▶ 収穫の方法

▶ 収穫体験

▶ 販売にあたってのPR方法

－ ほうれん草の栽培について

▶ 栽培時の注意点について

▶ 収穫の方法

- ▶ 販売にあたってのPR方法
- 青ネギの栽培について
- ▶ 栽培時の注意点について
- ▶ 収穫の方法
- ▶ 販売にあたってのPR方法
- 春菊の栽培について
- ▶ 栽培時の注意点について
- ▶ 収穫の方法
- ▶ 販売にあたってのPR方法
- ▶ 収穫体験
- きゅうりの栽培について
- ▶ 栽培時の注意点について
- ▶ 苗の作り方について
- ・質疑応答

指導案: B-5

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

生産者現地研修【露地栽培農家研修】

● カリキュラムの位置づけ

農林水産物の生産現地研修により知識を深めるとともに、現場感覚を養う

▶ 農園を見学し、生産者より直接指導をいただきながら生産物についての知識の向上を目指す

● 時間数

4時間

● 講師

実務者(露地栽培農家)

● 講義・実習の目的

・ 収穫作業をはじめとする各種農作業体験を通じて知識や現場感覚の習得を行う。

・ 当該県産品に込められた生産者側の意思を販促の現場において体現する表現を考える。

・ 県産品の販売などを通じて得た情報を今後生産者様にフィードバックできるよう、どのような情報を欲しているのか意見交換を行う。

● 講義・実習の概要

・ 農園の見学

－ 露地栽培について

－ 収穫体験

・ 栽培、出荷について

● 講義・実習の構成

・ 実務者(露地栽培農家)による説明

－ 露地栽培について

▶ 栽培時の注意点について

▶ 収穫の方法

▶ 収穫体験

▶ 販売にあたってのPR方法

▶ スーパーへの出荷について

▶ 露地栽培のほうれん草とハウス栽培のほうれん草の違い

・ 質疑応答

※以上B-1からB-5については、例として5パターンの農家で実施しているが、人材育成を実施する地域や時期によって適宜他の作物等に読み替えて実施するものとする。

指導案: B-6

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

生産者現地研修【魚類養殖研修】

● カリキュラムの位置づけ

農林水産物の生産の現地研修により知識を深めるとともに現場感覚を養う。

・ 真鯛の養殖現場を見学し、生産者より直接指導をいただきながら県産品についての知識の向上を目指す

● 時間数

4時間

● 講師

専門家

● 講義・実習の目的

・ 給餌体験などにより養殖の一連の流れを学び、知識や現場感覚の習得を行う。

・ 当該県産品に込められた生産者側の意思を販促の現場において体現しうる表現を考える。

・ 県産品の販売などを通じて得た情報を今後生産者側にフィードバックできるように、今後どのような情報を生産者側が欲しているのか意見交換を行う。

● 講義・実習の概要

・ 実務者より以下の点に関する説明をする。

- 伊勢まだいの養殖について

・ 養殖における注意事項について

・ えさについて

・ 気候と養殖について

・ 出荷、販売について

- 養殖現場の見学

- 養殖現場 エサやり等実習

● 講義・実習の構成

・ 実務者より説明

・ 養殖現場の見学

・ 質疑応答

指導案：B-7

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

三重県畜産研修【畜産研修】

● **カリキュラムの位置づけ**

農林水産物の生産現地研修により知識を深めるとともに現場感覚を養う。

▶ 畜産研究所を見学し県産品についての知識の向上を目指す

● **時間数**

4時間

● **講師**

三重県畜産研究所職員

● **講義・実習の目的**

・畜産研究所において三重県の畜産業の概略を学ぶ。

● **講義・実習の概要**

・研究所職員より以下の点に関する説明をする。

- 三重県畜産業の歴史
- 三重県畜産業の概略
- 三重県畜産業を取り巻く課題
- 今後販売促進に期待すること

● **講義・実習の構成**

・研究所職員より説明

・質疑応答

指導案:C-1

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

加工現地研修【製茶工場】

● カリキュラムの位置づけ

農林水産物の1次加工の現地研修により知識を深める。

・加工現場を見学し、生産者より直接指導をいただきながら県産品についての知識の向上を目指す

● 時間数

4時間

● 講師

実務者(製茶工場関係者)

● 講義・実習の目的

・加工現場の流れを見学し、知識の習得を行う。

・当該県産品に込められた生産者側の意思を販促の現場において体現しうる表現を考える。

● 講義・実習の概要

・加工現場を見学する。

・実務者より以下の点に関する説明をする。

- お茶の種類について
- お茶の入れ方について
- お茶の販売時におけるポイントについて
- お茶の保存方法について
- お茶の飲み比べ

● 講義・実習の構成

・実務者より説明

・質疑応答

指導案:C-2

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

加工現地研修【JA津安芸カントリーエレベーター】

● カリキュラムの位置づけ

農林水産物の1次加工の現地研修により知識を深める。

・加工現場を見学し、生産者より直接指導をいただきながら県産品についての知識の向上を目指す

● 時間数

4時間

● 講師

JA職員

● 講義・実習の目的

・加工現場の流れを見学し、知識の習得を行う。

・当該県産品に込められた生産者側の意思を販促の現場において体現しうる表現を考える。

● 講義・実習の概要

・JA職員より以下の点に関する説明をする。

- 各工程の意味と流れ
- 商品管理と工程管理

● 講義・実習の構成

・実務者より説明

・質疑応答

指導案:C-3

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

加工現地研修【パールライス工場】

● カリキュラムの位置づけ

農林水産物の1次加工の現地研修により知識を深める。

- ▶ 加工現場を見学し、生産者より直接指導をいただきながら県産品についての知識の向上を目指す

● 時間数

4時間

● 講師

実務者(パールライス工場関係者)

● 講義・実習の目的

- ・加工現場の流れを見学し、知識の習得を行う。
- ・当該県産品に込められた生産者側の意思を販促の現場において体現しうる表現を考える。

● 講義・実習の概要

・実務者より以下の点に関する説明をする。

- お米の種類について
- お米の美味しい炊き方について
- お米の販売時におけるポイントについて
- お米の保存方法について
- パールライス工場の見学

● ▶ 出荷までの流れ

講義・実習の構成

- ・実務者より説明
- ・質疑応答

※以上C-1からC-3については、生鮮ではなく1次加工が必要な産品の事例として3パターンで実施しているが、人材育成を実施する地域や時期によって適宜他(例、海藻類の1次加工)に読み替えて実施するものとする。

指導案:D-1

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

流通現地研修【三重中央卸売市場】

● **カリキュラムの位置づけ**

農林水産物の流通の現地研修により知識を深める。

・生産物の流通についてを指導いただき、販売員としての知識の向上を目指す

● **時間数**

4時間

● **講師**

実務者(市場職員)

● **講義・実習の目的**

・生産物の流通について理解し、販売員としての知識の向上を目指す

● **講義・実習の概要**

・実務者より以下の点に関する説明をする。

- 市場の成り立ちと構成
- 市場全体の見学

● **講義・実習の構成**

- ・実務者より説明
- ・質疑応答

指導案:D-2

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

流通現地研修【県印三重中央青果】

● カリキュラムの位置づけ

農林水産物の流通の現地研修により知識を深める。

- ・ 生産物の流通についてを指導いただき、販売員としての知識の向上を目指す

● 時間数

4時間

● 講師

- ・ 実務者(卸問屋)

● 講義・実習の目的

- ・ 生産物の流通について理解し、販売員としての知識の向上を目指す

● 講義・実習の概要

- ・ 実務者より以下の点に関する説明をする。
 - 県産食品の生産から小売までに卸が果たす役割
 - 生産者と販売現場をつなぐ接点として販売促進に求めるもの

● 講義・実習の構成

- ・ 実務者より説明
- ・ 質疑応答

指導案:D-3

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

流通現地研修【四日市合同青果】

● カリキュラムの位置づけ

農林水産物の流通の現地研修により知識を深める。

▶ 生産物の流通についてを指導いただき、販売員としての知識の向上を目指す

● 時間数

4時間

● 講師

実務者(卸問屋)

● 講義・実習の目的

・生産物の流通についてを理解し、販売員としての知識の向上を目指す

● 講義・実習の概要

・実務者より以下の点に関する説明をする。

- 県産食品の生産から小売までに卸が果たす役割

- 生産者と販売現場をつなぐ接点として販売促進に求めるもの

● 講義・実習の構成

・実務者より説明

・質疑応答

指導案：D-4

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

流通現地研修【ユナイト三重】

● カリキュラムの位置づけ

農林水産物の流通の現地研修により知識を深める。

・生産物の流通についてを指導いただき、販売員としての知識の向上を目指す

● 時間数

4時間

● 講師

実務者（仲卸問屋）

● 講義・実習の目的

・生産物の流通についてを理解し、販売員としての知識の向上を目指す

● 講義・実習の概要

・実務者より以下の点に関する説明をする。

- 県産食品の生産から小売までに卸が果たす役割

- 生産者と販売現場をつなぐ接点として販売促進に求めるもの

● 講義・実習の構成

・実務者より説明

・質疑応答

※以上D-1からD-4については、市場から仲卸までの流通業者における研修事例として4パターンで実施しているが、人材育成を実施する地域や時期によって適宜他の業者等に読み替えて実施するものとする。

指導案:D-5

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

流通現地研修【JA伊賀ひぞっこ】

● カリキュラムの位置づけ

農林水産物の流通の現地研修により知識を深める。

- ・ 生産物の流通についてを指導いただき、販売員としての知識の向上を目指す

● 時間数

4時間

● 講師

- ・ 実務者（店舗運営者）
- ・ 実務者（野菜ソムリエ）

● 講義・実習の目的

- ・ 生産物の流通についてを理解し、販売員としての知識の向上を目指す

● 講義・実習の概要

- ・ 実務者より以下の点に関する説明をする。
 - － 大規模直売所の開設と運営に至った経緯
 - － 他の民間小売店との差異化
 - － 専属野菜ソムリエの配置
 - － 週2回の試食会
 - － 試食会のレシピと売上への影響

● 講義・実習の構成

- ・ 実務者より説明
- ・ 質疑応答

※ この項目は直売所で実施する。生産者が直接野菜を持ち込む直売所においてどのようにPRを行うのか、またどのように生産者にフィードバックするかについて意見交換を行う。

指導案: E-1

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

店舗実習【試食販売実施見学】

● カリキュラムの位置づけ

消費者と直接向き合う店舗での現地研修により、これまでの研修で得た知識を活用して実践する。

▶ 実際に試食販売をしているところを見学し、販売方法を考える。

● 時間数

7時間

● 講師

専門家(デモンストレーター)

● 講義・実習の目的

・ 試食販売員としての知識の向上。

● 講義・実習の概要

・ 専門家より以下の点に関する説明をする。

－ 販売方法

▶ 試食販売の立ち位置について

▶ お客様への声掛けについて

▶ 声出し、呼び込みについて

－ 試食の提供方法について

▶ ディスプレーの置き方

▶ お客様へのPR方法について

▶ 試食に関しての注意のお声掛けについて

● 講義・実習の構成

・ 専門家より試食販売スタッフと共に説明

・ 質疑応答

指導案：E-2

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

店舗実習【店舗見学】

● カリキュラムの位置づけ

消費者と直接向き合う店舗での現地研修により、これまでの研修で得た知識を活用して実践する。

▶ 実際に店舗の売り場を見て販売方法を考える。

● 時間数

7時間

● 講師

専門家(デモンストレーター)

店舗ご担当者様

● 講義・実習の目的

・ 試食販売員としての知識の向上。

● 講義・実習の概要

- ・ 実際に店舗を案内していただく
 - 三重県産の商品の取り扱いについて
 - 効果的な陳列方法について
 - 客層や販売の時間について
 - 県産品の商品について
 - 仕入れについて

● 講義・実習の構成

- ・ 店舗のご担当者による説明
- ・ 質疑応答

指導案：E-3

県産品のエキスパート人材の育成プログラム

店舗実習【DS研修】

● カリキュラムの位置づけ

研修の集大成として消費者と直接向き合う場としての店舗での現地研修により、これまでの研修で得た知識を活用して実践する。

・店舗での実習により、県産品のエキスパート人材としてのスキルを身につける。

● 時間数

84時間

● 講師

実務者

専門家(デモンストレーター)

● 講義・実習の目的

・試食販売による店頭でのPRやアンケートなどを実践し、県産品をPRするスキルの向上および消費者のニーズを把握するスキルの向上を図る。

● 講義・実習の概要

・専門家指導のもと各種小売店で 準備→店頭での展開→後片付け に至る一連の作業を実践する。

・アンケート調査を実施。

● 講義・実習の構成

・専門家が一連の作業を指導

－ 準備

・商品の概略を事前に学習

・機材及び資材の準備・チェーンや店舗ごとのローカルルール再確認

・実際の売り場や通路の幅を見てその場に一番合った販売方法を考える。

・客層や時間帯による販売方法、メニューや作成量を決める。

・入店手続き

・売り場づくり

－ アレルギー注意他留意事項表示

－ 試食販売によるPRの実施

・店頭での試食販売を体験して個人個人の注意事項などを見つけ、指導する。

・試食の商品にあった販売方法や、PR方法を見つけるように指導する。

- ▶ 実際に様々なお客様に触れ合って各お客様にあった接客方法を考える。
- ▶ PRポイントを明確に呼びかけ、お客様に立ち止まっていただくようにする。
- ▶ その日の購入に繋がらない場合でも今後の購入を見込みしっかりとPRする。
- ▶ 試食をする商品を事前にしっかりと調べ、お客様からの質問にできるだけ答えられるようにする。
- ▶ お客様への注意の呼びかけやお子様の試食注意の徹底
 - アンケート調査の実施
- ▶ アンケートや聞き取りなどにより、お客様の意向を吸い上げる。
 - 後片付け
 - アンケートや聞き取り結果のとりまとめ

※ 研修は、スーパー・百貨店以外に可能な限り直売所等においても実施すること。

店舗実習【DS実習】

● カリキュラムの位置づけ

研修の集大成として消費者と直接向き合う場としての店舗での現地研修により、これまでの研修で得た知識を活用して実践する。

・ 三重県産の農林水産物をPRするとともに生産者にフィードバックできる、県産品のエキスパート人材に求められるスキルの実践。

● 時間数

42時間

● 講師

実務者

専門家(デモンストレーター)

● 講義・実習の目的

B-1～B-6で研修を受けた生産者の方等の商品を店頭にて販売・PRすることにより、生産物の情報や商品に込められた思いをお客様に伝えるなどといった、県産品のエキスパート人材として必要なスキルを身に付ける

・ 店頭販売・PRにより得たお客様の意見やニーズを生産者にフィードバックするためのスキルを身に付ける。

● 講義・実習の概要

・ 専門家の監督のもとスーパーのインショップや直売所などで、自分で企画して 準備→店頭での展開→後片付け に至る一連の作業を実践する。

・ アンケートや聞き取りなどにより、お客様の意向を吸い上げ、生産者へフィードバックする。

● 講義・実習の構成

・ 専門家の監督のもと一連の作業を指導

- 準備

・ 栄養面や手軽さなど、実際にお客様が商品を手にとりいただけるように考えたレシピを農家の方に確認をしていただき、試食販売で実施するレシピを決定をする。

・ 機材及び資材の準備・チェーンや店舗ごとのローカルルール再確認

・ 入店手続き

・ 商品のPOPを作成し売場作りをする。

- アレルギー注意他留意事項表示
- 試食販売によるPRの実施
 - ▶ 実際に様々なお客様に触れ合って各お客様にあった接客方法を考える。
 - ▶ PRポイントを明確に呼びかけ、お客様に立ち止まっていただくようにする。
 - ▶ その日の購入に繋がらない場合でも今後の購入を見込みしっかりとPRする。
 - ▶ 試食をする商品を事前にしっかりと調べ、お客様からの質問にできるだけ答えられるようにする。
 - ▶ お客様への注意の呼びかけやお子様の試食注意の徹底
- アンケート調査の実施
 - ▶ アンケートや聞き取りなどにより、お客様の意向を吸い上げる。
- 後片付け
- アンケートや聞き取り結果のとりまとめ
- 生産者へのフィードバックの実施 販促課題の精査



