

表 リテールマーケティング(販売士)検定試験の概要

級	程度・能力・人物像	試験科目	試験時間	合格基準	試験科目の一部免除
1級	経営に関する極めて高度な知識を身に付け、商品計画からマーケティング、経営計画の立案や財務予測等の経営管理について適切な判断ができる。マーケティングの責任者やコンサルタントとして戦略的に企業経営に関わる人材を目指す。	小売業の類型 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	120分 80分 [途中、休憩あり]	平均70点以上で1科目ごとの得点が50点以上	前回(第70回)あるいは、前々回(第68回)の試験で、科目合格(70点以上)した方は、今回(第81回)の試験で、その科目を免除します。
2級	マーケティング、マーチャンダイジングをはじめとする流通・小売業における高度な専門知識を身に付けている。販売促進の企画・実行をリードし、店舗・売場を包括的にマネジメントできる人材を目指す。接客や売り場づくりなど、販売担当として必要な知識・技術を身に付けている。	小売業の類型 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	60分 90分 [途中、休憩あり]	平均70点以上で1科目ごとの得点が50点以上	各地商工会議所が開催する「販売士養成講習会」や日商指定の「通信教育講座」を修了した方は、筆記試験の「販売・経営管理」科目を免除します。
3級	マーケティングの基本的な考え方や流通・小売業に必要な基礎知識・技能を理解している。接客や売り場づくりなど、販売担当として必要な知識・技術を身に付けている。流通・小売業に限らず、B to Cの観点から社員教育に取り入れている卸売業や製造業もある。	小売業の類型 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	100分	平均70点以上で1科目ごとの得点が50点以上	各地商工会議所が開催する「販売士養成講習会」や日商指定の「通信教育講座」を修了した方は、筆記試験の「販売・経営管理」科目を免除します。公益財団法人全国商業高等学校協会主催の「商業経済検定試験」に合格した方は、試験科目の一部を免除します。

「売る」ための「知識」と「技能」で課題解決につながります。

生産性の向上(売上と効率の向上)
 ○LSP(ライバースキューリングプログラム)で、人・時・生産性に基づく効率的な店舗運営
 ○OS(オペレーション・システム・ソフトウェア)を活用して、業務効率化を図る
 ○CRM(カスタマー・リレーション・システム)で顧客の利便性や満足度を高め、顧客との関係を長期間にわたって維持していくための仕組みづくり
 ○DMC(データベース・マーケティング・システム)で、顧客の購買履歴や嗜好性に基づいた商品提案や、在庫の適正化など全体最適化を図る
 ○EC(インターネット・ショッピング)の活用など、ネット社会への対応で成長タイプの小売業へ
 インバウンド・ショッピングへの対応
 ○英語や接客、身だしなみなど、接客の心構えは訪日外国人客でも同じ
 ○3S(整理・整頓・清掃)の徹底、親しみやすいディスプレイでおもてなし
 ○情報技術の活用で、適切な商品計画、免税手続きなども対応
 ○SNS(ソーシャル・ネットワーク・サービス)を活用した口コミ型来店促進策の推進
 ○訪日外国人客の増加は、「業種」よりも「業種」を明確に

平成29年度リテールマーケティング(販売士)検定試験日程・受験料

試験日	2級	3級	第80回	平成29年7月8日(土)
受験料(税込)	1級:7,710円 2級:5,660円 3級:4,120円	第81回	平成30年2月21日(水)	

主催：日本商工会議所・各地商工会議所・全国商工会連合会・都道府県商工会連合会 後援：経済産業省・中小企業庁

お問い合わせ先
 お申し込み先
 詳しい情報は、検定ホームページ
<http://www.kenteine.jp>
 検定情報ダイヤル(ハローダイヤル)03-5777-8800 (年中無休/8:00~22:00)
 試験の概要、受験希望の商工会議所の連絡先などをご案内します。

社員教育・人材育成に販売士の活用を

流通業界唯一の公的資格 昇進・昇格の条件にも

日本商工会議所・各地商工会議所などは、経済産業省・中小企業庁の後援を得て「リテールマーケティング(販売士)検定試験」を実施している。この検定試験の合格者に与えられるのが、小売・流通業界で唯一の公的資格である「販売士」である。本検定試験の学習により、小売業の現場で役立つ販売・接客の技術だけでなく、在庫管理からマーケティング、労務・経営管理に至る幅広い知識が身につく。企業や教育機関などからの評価も高く、昇進・昇格の条件にしている企業も少なくない。特集では、「リテールマーケティング(販売士)検定試験」を紹介する。

検定試験の概要

流通小売分野で唯一の公的資格「リテールマーケティング(販売士)検定試験」の概要

現在の流通業界を取り巻く環境は、少子高齢化やライフスタイルの変化をはじめ、IT(情報技術)化の急速な進展、流通外資の相次ぐ参入などにより、急激かつ大きく変化している。このような状況の下で、流通業界で最も必要とされているのは多様化・高度化への対応である。顧客のニーズを的確に捉え、豊富な商品知識や顧客に配慮した接客技術や接客の武器として、ニーズに合った商品を提供するとともに、商品の開発や仕入れ、販売の効率化を効率的かつ効果的に行うことができる「販売のプロ」である。リテールマーケティング(販売士)検定試験は、昭和48(1973)年から、経済産業省・中小企業庁の後援の下、日本商工会議所・各地商工会議所などに全国商工会議所の範囲で

3級までの三つに分かれており、どの級からでも受験できる。3級は、売り場の販売員のレベルで、販売員として最も重要な接客マナーや販売技術と

2級は売り場の管理、店舗管理に不可欠な従業員への育成や指導、仕入れや在庫の管理といった知識が身につく。店長や経営者クラス

のレベルの1級は、トップマネジメント全般に関する商品計画や商品予算の策定、マーケティング政策の立案、人事・労務・財務管理といった知識が身につく。(表を参照)

企業や教育機関などからの評価も高く、昇進・昇格の条件にしている企業も少なくない。また、資格を取ることにより、転職や就職のアピールポイントとしても有効である。といった知識が身につく。(表を参照)

流通・小売業界をリード

マーケティング強化で流通小売業界をリード

顧客のニーズに

リテールマーケティング(販売士)検定試験は、マーケティングの観点から体系的に、理解度をテストするもの。

は、商品の仕入れや在庫の管理、値段の設定など、その範囲はとて広い。

リテールマーケティング(販売士)検定試験は、マーケティングの観点から体系的に、理解度をテストするもの。

リテールマーケティング(販売士)検定試験は、マーケティングの観点から体系的に、理解度をテストするもの。

リテールマーケティング(販売士)検定試験は、マーケティングの観点から体系的に、理解度をテストするもの。

リテールマーケティング(販売士)検定試験は、マーケティングの観点から体系的に、理解度をテストするもの。

リテールマーケティング(販売士)検定試験は、マーケティングの観点から体系的に、理解度をテストするもの。

リテールマーケティング(販売士)検定試験は、マーケティングの観点から体系的に、理解度をテストするもの。

リテールマーケティング(販売士)検定試験は、マーケティングの観点から体系的に、理解度をテストするもの。

この検定試験の合格者が販売士と呼ばれる資格登録者は全国で約20万人に上り、活躍の場は全国に広がる。学習方法

販売士になための学習方法

まず、自分の目標として検定ホームページ

のレベルや試験日など、検定の詳細について日本販売士協会など指定試験機関が実施

するレベルや試験日など、検定の詳細について日本販売士協会など指定試験機関が実施

するレベルや試験日など、検定の詳細について日本販売士協会など指定試験機関が実施

するレベルや試験日など、検定の詳細について日本販売士協会など指定試験機関が実施

するレベルや試験日など、検定の詳細について日本販売士協会など指定試験機関が実施

するレベルや試験日など、検定の詳細について日本販売士協会など指定試験機関が実施

するレベルや試験日など、検定の詳細について日本販売士協会など指定試験機関が実施

するレベルや試験日など、検定の詳細について日本販売士協会など指定試験機関が実施

するレベルや試験日など、検定の詳細について日本販売士協会など指定試験機関が実施

するレベルや試験日など、検定の詳細について日本販売士協会など指定試験機関が実施

するレベルや試験日など、検定の詳細について日本販売士協会など指定試験機関が実施

するレベルや試験日など、検定の詳細について日本販売士協会など指定試験機関が実施

するレベルや試験日など、検定の詳細について日本販売士協会など指定試験機関が実施

一般社団法人日本販売士協会

昭和51年10月に、販売士の資力向上・社会的地位の確立を目的に設立。事業は「販売士のいる優良店」表示登録制度、「2級・3級販売士養成通信教育講座」、「2級・3級資格更新通信教育講座」(当協会だけが実施する唯一の講座)、各種研修・セミナーなどを実施している。ホームページ<http://www.hanbaishi.com>

同時に、マーケティングでビジネスをリードするプロフェッショナルである「販売士」は、公式テキストである「販売士ハンドブック」から出題される。内容は、株式会社カリアックのホームページ<http://www.curreac.co.jp>を参照。

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

養成講習会の受講

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

知識のブラッシュアップ

日本商工会議所・全国商工会連合会

「リテールマーケティング(販売士)検定試験」合格への決定版!

流通・小売分野で唯一の公的資格で、マーケティング知識を活かした販売促進企画の立案のみならず、売り場づくりや接客の技術、在庫管理にいたるまで、幅広く実践的な専門知識が身につきます。「販売士」は流通・小売業をはじめ、業種を問わず顧客満足度や生産性の向上に寄与しています。

●販売士ハンドブック(公式テキスト).....

ハンドブックは流通・小売業をはじめ、販売に携わる様々な業界で活躍する方々の実用書です。「お客様のニーズを引き出す提案型セールスができるようになった。」「的確な販売技術や接客技術、幅広いノウハウが身についた。」「自ら積極的な店舗の改善提案ができるようになった。」などの声が寄せられています。



1級：8,100円(税込) 2級：7,020円(税込) 3級：6,480円(税込)

○本ハンドブックは、各級とも試験科目(5科目)ごとに分冊されており、小売業に関する知識を体系的に学べます。また、1級試験問題の70%、2級の80%、3級の90%以上が、このハンドブックから出題されます。

○株式会社カリアックのホームページから、本ハンドブックの目次をご覧くださいことができます。

●2級・3級販売士養成通信教育講座.....

2級	3級
●受講料 ●ねらい	●受講料 ●ねらい
●学習期間	●学習期間
●教材	●教材

【特典】本講座を修了し、スクーリングに参加すると、検定試験科目の一部(販売・経営管理科目)が免除されます。

～検定試験合格後(資格登録後)は、下記講座で資格更新手続きを!～ ※販売士資格の有効期間は5年間です

●2級・3級販売士資格更新通信教育講座.....

○目的
販売士は5年毎の資格更新制度を設けており、知識をブラッシュアップし、資格を継続・更新するための通信教育講座です。

○学習の方法・期間
販売士更新テキストおよび課題・受講マニュアルをご送付しますので、課題(問題)を解いて、その解答を提出してください。2カ月以内で該当年度の3月初旬頃までに修了してください。

○修了証明書
正解が50%以上の方に修了証明書を発行しますので、期限までに所定の資格更新申請手続きを行ってください。

ハンドブックに関するお問い合わせ・お申し込みは
 株式会社カリアック URL : <http://www.curreac.co.jp> E-Mail : sh@curreac.co.jp

通信教育講座に関するお問い合わせ・お申し込みは
 一般社団法人日本販売士協会 TEL : 03-3518-0191 FAX : 03-3518-0192 URL : <http://www.hanbaishi.com>