

販売士を社員教育・人材育成に

【図A】

フロアゾーニング

お客さまが、入りやすく、出やすく、しかも買い物がしやすい導線をつくるには、まずは区画整理が大事。大まかに「何を」「どこに」おけば効果的かを考える、それがフロアゾーニング

●レジ…待機する販売員と顧客の目が直接合わないよう設置。気兼ねなく立ち寄れるコーナーを入り口付近に設置する

●パワーカテゴリ…奥まで入店してもらえらるよう、目玉商品(マグネット商品)を店の奥などに設置する

●メインターゲット商品…お弁当や総菜などの目的商品は、入り口からよく見える位置で、顧客導線の短い場所に設置する

●コンビニエンスストアのフロアレイアウト例



●計画的購買時における顧客導線 ●非計画的購買時における顧客導線

商品の配置で売り上げが大きく変わる!

お店の目玉商品を店頭に置いては、お客さまを店内に周遊させることはできません。ストアコンセプトに基づき、顧客の導線を考え、お客さまにとって商品が見やすく、選びやすい売場環境を実現することが大切!

●メイン商品(マグネット商品)は何か
●顧客の導線考えた棚割りか
●買い物しやすい順序に配置されているか
●バックヤードから補充作業への流れは効率的か

よく見るコンビニの配置図。実はお客さまが買い物しやすいように考えられた設計なのです! あなたの店でもこれをつくするには、何が大事???

日本販売士協会 特別寄稿

流通業界で19万人活躍

流通・小売業界を取り巻く環境は、少子高齢化、ライフスタイルの変化、電子商取引の急速な進展などにより変化が著しい。こうした変化に対応する知識を身に付ける方法として注目されているのが、販売士資格である。特筆的は、「リテールマーケティング(販売士)検定試験」とその合格者に付与される販売士資格の活用事例について、日本販売士協会の特別寄稿を紹介する。

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」

「リテールマーケティング(販売士)検定試験」は、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・各地商工会議所ならびに全国商工会連合会・都道府県商工会連合会の主催で実施しており、40年以上の実績を誇る。同検定試験の合格者は、企業や教育機関などから評価も高く、昇進・昇格の条件としても重要な接客・販売技術などに関する資格である「販売士」の称号。資格登録者数は約19万人に上る。

試験科目の概要

試験科目は、「小売業の類型」「マーケティング」「バックヤード」「バックヤード出入口」の4科目から構成される。試験は、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・各地商工会議所ならびに全国商工会連合会・都道府県商工会連合会の主催で実施しており、40年以上の実績を誇る。同検定試験の合格者は、企業や教育機関などから評価も高く、昇進・昇格の条件としても重要な接客・販売技術などに関する資格である「販売士」の称号。資格登録者数は約19万人に上る。

一般社団法人日本販売士協会

1976年10月に、販売士の資質向上・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級販売士養成講座」「1級・2級・3級販売士資格更新講座」(当協会だけが実施する唯一の通信教育講座)、各種研修・セミナーなどを実施している。

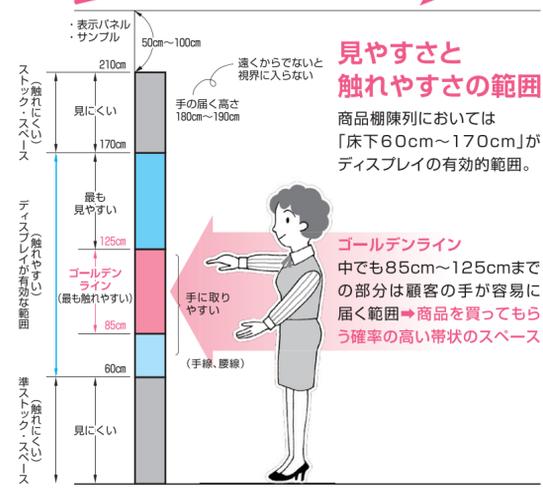
試験日程 学習方法

試験は、7月と翌年2月の2回施行。今年度は7月14日に2級と3級を施行(いずれも受験申し込みは終了)。2019年2月の試験は、2019年1月20日に1・3級を施行する。また、同試験の最新情報を掲載している「リテールマーケティング(販売士)検定試験」の受講(2・3級)な

【図B】

コンビニの商品棚は高さ135cmとやや低めの設定。これは、

- 生活に必要なカテゴリーを分かりやすく小グループごとに分類するため
- 店員が店内を見渡すことができるようにするため



さまざまな企業が販売士資格を活用

(日本販売士協会ホームページから転載)

事例1 販売現場での人材育成に活用
合名会社石屋菓子店(鹿児島県鹿児島市・和菓子製造販売) 従業員数:約200人 資本金:1000万円
同社は、鹿児島の代表銘菓「軽羹(かるかん)」の製造販売を行っている。同社の新入社員は、店舗に配属されると、OJTで実務を学ぶが、並行して販売士3級資格の取得に向けて自主的に学習し、知識を習得する。販売士は、プロの販売員として身に付けるべき基本的な事項が網羅されている。例えば、包装の際の「し紙」の書きなどの知識、陳列に関する用語や知識が役に立っている。合格者には、受験料相当額の支給に加え、役員から「販売士認定証」を授与され、称賛と励ましの言葉を掛けてもらうことにより、モチベーションの向上が図られている。

事例2 卸売業がリテールサポート
(小売店支援活動のための知識修得に活用)
株式会社エトワール海渡(東京都中央区・卸売業) 従業員数:約650人 資本金:1億5000万円
同社は、生活関連商品の「総合卸売社」。衣・食・住に関する商材を扱う。具体的には、アパレル・インテリア・雑貨・食品など、多くの商品を取り扱っており、全国約2万店の小売店が顧客である。その小売店が何を必要としているのかをよく理解し、役に立つ情報を提供する点が、卸売業としての存在価値であると認識している。新入社員は、1年目に営業部に配属され、さまざまな売り場を経験する。受験に向けて通信教育講座を修了すると受講料の半額が支給される。また、合格者には、表彰式で社長から祝儀金が授与され、合格後は、毎月、資格手当が支給される。

こうした企業や教育機関による販売士資格の活用事例は、日本販売士協会ホームページ(https://www.hanbaihan.com/)の中で多数紹介している。

5年ごとに知識をブラッシュアップ

販売士資格は、激動する流通・小売業界の最新状況に即応し、5年ごとに資格更新講習会を開催している。この講習会では、最新のマーケティング・バックヤードに関する知識を身に付けることができる。また、合格者には、表彰式で社長から祝儀金が授与され、合格後は、毎月、資格手当が支給される。

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。」「自ら積極的に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いただくことができます。

●2級・3級販売士養成通信教育講座.....

	2級	3級
●受講料	23,350円(税込)	21,600円(税込)
●ねらい	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。	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・技能を理解する。接客や売場づくりなど、販売担当として必要な知識・技術を身につけた人材を目指す。
●学習期間	5カ月(短期間で修了可)	5カ月(短期間で修了可)
●教材	テキスト5冊、サブテキスト1冊、課題1冊、解答カード5枚、過去問題集2冊、受講マニュアル1冊	テキスト5冊、サブテキスト1冊、課題1冊、解答カード5枚、過去問題集2冊、受講マニュアル1冊

【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

●1級・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.hanbaihan.com