

## 令和2年度 販売士検定試験の日程

第86回2級	2020年	7月11日(土)
第86回3級	同	上
第87回1級	2021年	2月17日(水)
第87回2級	同	上
第87回3級	同	上

知恵は、知識と経験から生まれます。

知識

経験

知識・知恵…

### 販売士とは

～販売士を目指す皆様ならびに販売士の皆様へ～

販売士はプロの販売員のあかし。小売・流通業の健全な発展に寄与し、消費者に満足いくサービスを提供できるプロフェッショナルです。プロは常に自己の資質と技術を磨く努力を怠ってはなりません。

長崎販売士協会は、商工会議所の支援を受けて設立した団体であり、社会的にも重視されている販売士有資格者の資質向上、能力の開発、技術の練磨を図るための場となっています。

販売士の資格を持つあなたも、さっそく加入して、志をともにする仲間と、情報の交換からプロとしての研鑽、同志との親睦を通じて「販売士制度」の一層の発展に力を貸してください。

それは、あなた自身の個人的な価値を高めるだけでなく、あなたの企業、あなたの地域の発展にもなるのです。

## オブザーバー 募集!

まずはお気軽に  
ご参加ください

定期的に行われる理事会では、様々な職種・業種の会員が集まり、情報共有・意見交換をしています。

## 長崎販売士協会 入会のご案内

販売士協会は、販売士の資質の向上、能力の開発、技術の練磨の場として設立された団体です。あなたのプロの腕にますます磨きをかけ、あなたの企業・地域の発展に寄与できるよう、当協会に是非ご入会下さい。

### 【会員の特典】

- ◎当協会が主催する各種講演会・セミナーに参加でき自己の能力開発や、業界の情報収集に役立ちます。
- ◎先進地等の視察研修会に参加できます。
- ◎販売士会員相互の親睦交流を通じての自己啓発ができます。

### 【会員の資格】

年会費2,000円をお支払い下さい。

(お問合わせ先)

株式会社新樹苑内販売士事務局 桑原

TEL 095-821-0807



写真は昨年12月13日に、長崎市油屋町にある長崎和食 えびす屋にて行われた交流会の様子

# 長崎販売士プラザ

Nagasaki Retail Marketing Association PLAZA

3月号

令和2年3月

発行

長崎の街が賑わう  
チカラになりたい



長崎販売士協会  
Nagasaki Retail Marketing Association

facebook

長崎販売士協会

検索

デザイン

中村圭太 (PRISM!)

## 「接客・サービス講習会」

## 「商品の売りを見つける!販売ワークショップ」

講師:山口由里子

2019年11月20日(水) 長崎販売士協会主催で長崎市立図書館研修室において接客サービス講習会を開催しました。

テーマは『商品の売りを見つける!販売ワークショップ』と題して、講師は長崎県よろず支援拠点にて、コーディネーターとして普段から小売業の販売コンサル等で活躍されている。販売士1級の山口由里子さんにお願いしました。参加者は20名で内容の濃い講習会となりました。

参加者同士の自己紹介から始まり、参加者を3つに班分けして、ワークを行いました。プロジェクターで

スクリーンに投影しながら簡単な趣旨説明等があり、「商品の強みと弱み」「店舗の強みと弱み」「お客様との関係性 強みと弱み」について、自社の商品について発表し合い質問や提案をしながら強みの再認識と弱みの克服の方法の発見をしました。

参加者からは「自社の商品というのは、意外と本人が一番強みを理解していなかった」「生活者目線にたつと、自社の商品の意外な強みが見つかった、販売のセールス方法に幅が広がりました!」「商品について改善点がみつかったよかった」などの感想が寄せられました。



## 嫉妬はビジネスチャンス

坂口 雄一

商売をしていると、他のビジネスが羨ましく思えることがあるものです。

同業他社で利益が出ている会社を羨ましく思うことはもちろん、異業種であっても「あの業種はいいなあ」と思うこともあるでしょう。

実際、私は「占い心理セラピスト」として活動していますが「あなたは在庫も、原価もなく、ほとんど利益だから良いねえ」と言われることが多いです。

隣の芝生は青いといいますが、他のビジネスは良く見えるものです。

ですが、当然各々のビジネスには、各々の苦勞(デメリット)というものがあるものです。

そしてもちろん、そのビジネスならではのメリットもあります。

その両方を知るのは、ものすごく自社のビジネスの

ヒントになると思います。

たとえば、私はもともと婦人服店を経営していたのですが、婦人服は在庫も抱えるし、お客様とどれだけ話しても、商品が売れなければ利益になりません。

そんな時、とあるスナックに飲みに行ったときに「スナックは在庫もないし、お客様と話せば話した分だけ滞在時間がお金になる。羨ましいな」と思ったのが、今のビジネスのヒントになりました。

嫉妬の裏側には「自分もそうになりたい」という隠された願望があります。

その隠された願望に気づくことこそが、ビジネスチャンスにつながるのです。

もし、まわりのビジネスが羨ましく思えたときには、そのビジネスから学べることはないか研究してみるとよいと思います。

## 理事会&交流会のご報告

浅野 洋三

2019年度販売士冬季交流会は、長崎和食 えびす屋(浜の町11-12七福ビル1階)にて開催されました。魚介料理・海鮮料理・郷土料理メインの居酒屋です。株式会社タケトシの直営店舗です。最近FCで肉寿司店を隣にオープンしました。今のところ出足は好調のようです。当日の参加人数は13名でした。

交流会・親睦会のエピソードを一つご披露いたします。冬木理事が(株)創見の古川会員を3級検定受講を口説いてました。会員の古川さんと谷口さんともう一名が受験して、3名全員合格!おめでとうございます。検定対策中講座の担当講師のフォロー体制の成果と思います。



## リテールマーケティング検定試験3級の集中講義報告

研修委員長 冬木繁雄

去る1月23日(木)新樹苑本店3階会議室にてリテールマーケティング検定試験3級集中講座を開催いたしました。受講者は3名でしたが、見事全員合格されました。

心よりおめでとうございます。

試験科目は「小売業の種類」「マーチャダイジング」「ストアオペレーション」「マーケティング」「販売・経営管理」で販売担当者に向けた問題が出題されます。売場の見せ方や接客に関する知識、技術のほか、マーケティングや流通および小売業業界に関する基本知識が出題範囲です。

さて、今回は長崎販売士協会理事4名(1級販売士で日本販売士協会登録講師資格保持者3名他1名)が講師にあたりました。講師は改定テキストの内容も踏まえポイント解説、過去問題等を中心に1科目当たり1時間の講義を行いました。

令和2年度も2回(夏季、冬季)開催を予定しています。興味のある方は長崎販売士協会事務局(新樹苑本店3階 桑原 095-821-0807)までお問い合わせ下さい。

## 今年度の事業計画

### ■2020年度定期総会及び懇親会のご案内

#### 【定期総会】

- 日付:2020年5月13日(水)
- 時間:19:30~20:00
- 場所:長崎市立図書館1階会議室2

#### 【懇親会(総会終了後)】

- 時間:20:20~22:20 ○場所:長崎港
- 会費:5,000円(会員4,000円)

### ■商業施設視察

- 日付:7月~8月
- 時間:未定
- 場所:島原方面
- 参加費:参加費:4,000円(会員3,000円)

販売力強化セミナーは3月4日長崎県ビジネス支援プラザで開催予定でしたが新型コロナウイルスの影響で中止になりました。申込は12名でした。