

小売業マネジメントを  
極める方に

日本商工会議所・全国商工会連合会指定

# 販売士検定講座 1級コース

リテールマーケティング(販売士)検定対応

受講期間：5ヶ月（一括配本）

受講料：26,330円（消費税8%含む）

教 材

テキスト・・・5冊  
サブテキスト・・・1冊  
課 題・・・5課題  
過去問題・・・2冊  
受講マニュアル・・・1冊

## 本講座のねらい

店長や部課長など経営計画・管理をなされる方に、小売業の経営に関する高度な知識を身に付け、経営のベースを理解していただくことに役立つ講座です。

経営に携わる方で、総合的な管理業務を遂行できる人材を育成することをねらいとした講座です。

本講座  
の特色

◆小売業の経営管理を学んでいただき、総合的な管理業務の遂行ができる人材を育成する講座です。

単元	学習内容
1 小売業の類型	第1章 流通システムの変革と小売業の新たな役割 第2章 フランチャイズシステムの戦略的特性 第3章 店舗形態別小売業の戦略的特性 第4章 チェーンストアの戦略概論 第5章 商店街およびショッピングセンターの戦略的特性
2 マーチャン ダイジング	第1章 マーチャンダイジング戦略の概論 第2章 商品計画の策定と商品予算の実務 第3章 販売計画ならびに販売管理の戦略的策定 第4章 仕入計画と在庫管理の実務 第5章 戦略的商品管理の実務 第6章 物流システムの実務
3 ストア オペレーション	第1章 店舗運営サイクルの戦略的展開 第2章 スペースマネジメントの戦略的展開 第3章 発注の戦略的展開 第4章 LSP(レイバースケジューリングプログラム)の戦略的展開 第5章 ローコストオペレーションの戦略的展開 第6章 人的販売と販売員指導の実務

単元	学習内容
4 マーケティング	第1章 小売業のマイクロマーケティング戦略の実践 第2章 小売業のマーケティングの種類と特徴 第3章 ライフスタイルの変化とマーケティング戦略の展開 方法 第4章 顧客戦略の実務 第5章 マーケティングリサーチの実務 第6章 出店戦略と商圈分析の実務 第7章 販売促進とプライシングの戦略的展開
5 販売・経営管理	第1章 小売業の管理組織の特徴 第2章 小売業の従業員管理と能力開発 第3章 小売業の戦略的キャッシュフロー経営 第4章 小売業の店舗に関する法律 第5章 小売業のリスクマネジメント

(注) テキスト5冊は、(株)カリアック発行の「販売士検定ハンドブック」と同じ内容です。

【公開経営指導協会】 <http://www.jcnet.or.jp>