

販売のプロを目指す方に

日本商工会議所・全国商工会連合会指定

販売士検定講座 3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：20,390円（消費税8%含む）

本講座のねらい

これから小売業に従事される方、若手販売員の方を対象として作成されている講座です。

お店はどのように成り立っているのか、小売業の従業員として心がけなくてはならないこと、人間関係の保ち方、そして利益の考え方などを学び、これから販売員として長く従事していくのに役立ちます。

本講座
の特色

- ◆販売員向け唯一の公的資格であるリテールマーケティング（販売士）資格を目指す講座です。
- ◆本講座を修了し、スクーリングに参加すると、本試験で「販売・経営管理」科目が免除されます。

■スクーリング開催会場（予定）

札幌・盛岡・仙台・新潟・さいたま・東京・名古屋・金沢・大阪・広島・高松・福岡・鹿児島

※本講座は検定試験対応コースですので、受講生の方にはスクーリング案内を別途お送りいたします。

教 材

テキスト・・・5冊
 サブテキスト・・・1冊
 課 題・・・1冊(5課題)
 解答カード・・・5枚
 過去問題・・・2冊
 受講マニュアル・・・1冊

単元	学習内容
1 小売業の類型	1. 流通における小売業の基本 2. 組織形態別小売業の基本 3. 店舗形態別小売業の基本的役割 4. 商業集積の基本
2 マーチャンダイジング	1. 商品の基本 2. マーチャンダイジングの基本 3. 商品計画の基本 4. 販売計画および仕入計画などの基本 5. 価格設定の基本 6. 在庫管理の基本 7. 販売管理の基本

単元	学習内容
3 ストアオペレーション	1. ストアオペレーションの基本 2. 包装技術の基本 3. ディスプレイの基本 4. 作業割当の基本
4 マーケティング	1. 小売業のマーケティングの基本 2. 顧客満足経営の基本 3. 商圏の設定と出店の基本 4. リージョナルプロモーション（売場起点の狭域型購買促進）の基本 5. 顧客志向型売場づくりの基本
5 販売・経営管理	1. 販売員の役割の基本 2. 販売員の法令知識 3. 計数管理の基本 4. 店舗管理の基本

【公開経営指導協会】 <http://www.jcinet.or.jp>

(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。