

ワンランク上のチーフ
販売員を目指す方に

日本商工会議所・全国商工会連合会指定

販売士検定講座 2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：22,010円（消費税8%含む）

本講座のねらい

リテールマーケティング（販売士）3級では、受講生自らのスキルアップや販売員としての基礎づくりを主として学びますが、リテールマーケティング（販売士）2級では、部下指導・売上管理を始めとする部署内の指示・指導育成ができる人材育成を主として学べる内容になっております。「できる」売場管理者の育成を一番のねらいとしています。

本講座
の特色

◆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。

◆小売業の中堅社員のバイブルとしてご利用いただけます。

■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.流通と小売業の役割 2.組織形態別小売業の運営特性 3.店舗形態別小売業の運営特性 4.中小小売業の課題と商業集積の方向性
2 マーチャンダイジング	1.マーチャンダイジングの戦略的展開 2.商品計画の戦略的立案 3.販売計画の戦略的立案 4.仕入計画の策定と仕入活動の戦略的展開 5.販売政策の戦略的展開 6.商品管理政策の戦略的展開 7.物流政策の戦略的展開
3 ストアオペレーション	1.戦略的ストアオペレーションの展開視点 2.店舗運営サイクルの実践と管理 3.戦略的ディスプレイの実施方法 4.LSPの役割と仕組み 5.人的販売の実践と管理

単元	学習内容
4 マーケティング	1.リテールマーケティング戦略の考え方 2.リテールマーケティング戦略の実施方法 3.顧客戦略の展開方法 4.リージョナルプロモーションの企画と実践 5.商圈分析ならびに出店戦略の立案 6.店舗（業態）開発の手順と実践
5 販売・経営管理	1.販売管理者の法令知識 2.販売事務管理に求められる経営分析 3.小売業の組織体制と従業員管理 4.店舗施設などの維持管理

【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。