

# 2020 年度 リテールマーケティング(販売士)検定試験

## 2 級対策講座(秋季開講)実施要領

### 【リテールマーケティング(販売士)検定とは？】

現在の流通業界を取り巻く環境は、少子高齢化やライフスタイルの変化をはじめ、IT化の急速な進展などにより、急激かつ大きく変化しています

このような状況のもとで、流通業界で最も必要とされているのが、多様化・高度化した顧客のニーズを的確に捉え、豊富な商品知識や顧客に配慮した接客技術を武器としてニーズにあった商品を提供するとともに、商品の開発や仕入、販売、物流などを効率的かつ効果的に行うことができる「販売のプロ」なのです。

リテールマーケティング(販売士)検定試験の合格者には、販売のプロとして「販売士」という称号を付与おり、「流通・小売業界で必須の定番資格」として、社会的にも高い信頼と評価を得ています。

商工会議所の検定試験「販売士とは」より抜粋

<http://www.kentei.ne.jp/retailsales/about> (閲覧日:2020年3月11日)

※ 販売士検定試験は、学習を通じて会得できる知識や実務能力をよりの確に表わすことを主眼として、2015(平成 27)年度試験分から、「リテールマーケティング(販売士)検定試験」という呼称・表記へ変更することになりました(合格者の称号は、「販売士」のまま変更ありません)。

### 【 講座のねらい 】

- ・ 本講座は、問題トレーニングを中心とした実践を行うことで理解の定着を図っていき、検定試験 2 級へ合格する実力をつけていくことを目的とします。

### 【 受講対象者 】

- ・ **経営学部 3 年次生以上**については、以下のいずれかの条件を満たしている場合に、受講することができます。
  - (1)「商学総論」あるいは「流通論」などの流通基礎科目を履修済みである
  - (2)リテールマーケティング検定試験 3 級を取得済みもしくは学習済みである
- ・ **経営学部 2 年次生**については、以下のいずれかの条件を満たしている場合に、受講することができます。
  - (1)「流通総論」を履修済みである
  - (2)リテールマーケティング検定試験 3 級を取得済みもしくは学習済みである
- ・ **経営学部 1 年次生**については、「流通総論」を履修済みであり、なおかつ、リテールマーケティング検定試験 3 級を取得済みまたは学習済みである場合に、受講することができます。

### 【 講座講師 】

- ・ 河内 俊樹(松山大学 経営学部 准教授)
- ・ 成田 景堯(松山大学 経営学部 准教授)

### 【 講座スケジュール 】

- ・ 各回の講義内容は、日本商工会議所が定めている標準学習時間をもとに構成しています。
- ・ 講義は、火曜 6 限 18:00 より開始します(教室未定)。講義時間は、受講生の理解度や講義の進行度によって変動しますが、概ね 90~120 分間となる予定です(したがって、各回によって終了時間が異なります)。
- ・ 初回講座(第 1 回)では、講座や使用するテキストについての説明、および、リテールマーケティング(販売士)検定試験の概要についても説明します。

回数	日付	講座内容		担当者
第1回	9月29日(火)	ガイダンスとイントロダクション		成田
第2回	10月6日(火)	小売業の類型	流通と小売業の役割	成田
第3回	10月13日(火)		組織形態別小売業の運営特性	
第4回	10月20日(火)		店舗形態別小売業の運営特性	
第5回	10月27日(水)		中小小売業の課題と商業集積の方向性	
第6回	11月10日(火)	マーチャンダイジング	マーチャンダイジングの戦略的展開 商品計画の戦略的立案	成田
第7回	11月17日(火)		販売計画の戦略的立案 仕入計画の策定と仕入れ活動の戦略的展開	
第8回	11月24日(火)		販売政策の戦略的展開、商品管理政策の戦略的展開	
第9回	12月1日(火)		物流政策の戦略的展開	
第10回	12月8日(火)	ストアオペレーション	戦略的ストアオペレーションの展開視点	河内
第11回	12月15日(火)		店舗運営サイクルの実践と管理	
第12回	12月22日(火)		戦略的ディスプレイの実施方法	
第13回	1月6日(水) ※ 火曜授業実施日		レイバースケジュールリングプログラムの役割と仕組み、人的販売の実践と管理	
第14回	1月12日(火)	マーケティング	リテールマーケティング戦略の考え方	河内
第15回	2月6日(土)		リテールマーケティング戦略の実施方法 顧客戦略の展開方法	
第16回			リージョナルプロモーションの企画と実践～来店促進策(Pull 戦略)、販売促進策(Push 戦略)、購買促進策(Put 戦略)の展開 商圈分析ならびに出店戦略の立案	
第17回			店舗(業態)開発の手順と実践	
第18回			2月8日(月)	
第19回	販売事務所管理に求められる経営分析			
第20回	小売業の組織体制と従業員管理 店舗施設などの維持管理			

2月6日・8日は、3コマ連続開講します。講義時間は、2限・3限・4限です。

## 【 テキストと参考書 】

### <テキスト>

上岡史郎(2017)『一回で合格！販売士検定 2 級テキスト&問題集』成美堂出版.

### <参考書>

中谷安伸(2019)『リテールマーケティング(販売士)検定 2 級問題集 PART 1 改訂版対応<令和元年度版>』一ツ橋書店.

中谷安伸(2019)『リテールマーケティング(販売士)検定 2 級問題集 PART 2 改訂版対応<令和元年度版>』一ツ橋書店.

## 【 2020 年度検定試験日(第 87 回 2 級試験)】

試験日:2021 年 2 月 17 日(水)

合格率:50%~65%の間

受験料:5,770 円(10%税込)

試験場所:松山、今治、宇和島、八幡浜、新居浜、四国中央、大洲など商工会議所

## 【 受講生への注意事項 】

- ・ 本講座は、対策講座です。したがって、リテールマーケティング(販売士)検定への受験申し込みと検定料の支払いは各自で行うこととなりますので、注意をしてください。特に、受験を希望する商工会議所によって、申し込み期間が異なるので、注意をしてください。
- ・ 検定試験 2 級合格に伴う、経営学部認定科目「流通資格 I」(2 単位)の単位認定を希望する場合は、合格後、教務課にて各自申請手続きを行ってください。

## 【 受講申込先と問い合わせ先 】

- ・ 松山大学教務部 教務課(5 号館 1 階カウンター)