

# 2017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（情報技術）化の急速な進展、流通外資の相次ぐ参入などにより、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は、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。

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：2015年3月19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2～4年次生
- 経営学部1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) リテールマーケティング（販売士）検定試験3級に合格している。
  - (2) 「商学総論」もしくは「マーケティング論」の講義科目を単位修得済みである。

### 【 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 専任講師）

### 【 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、木曜 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。
- 2018 年度試験より、学習内容と出題範囲が変更となります。第 80 回試験（2017 年 7 月実施）は移行措置期間として、新旧どちらの学習内容でも対応できる内容となり、第 81 回試験（2018 年 2 月）から、新学習内容による試験となります。以下に提示する学習スケジュールは、変更となりますので、詳しくは初回ガイダンスの説明を聞くようにしてください。

回数	日付	講座内容 (仮)	担当者	
第1回	9月21日(木)	ガイダンスとイントロダクション	河内 成田	
		流通と小売業の役割(講義形式(初回のみ))		
第2回	9月28日(木)	小売業の 類型	成田	
第3回	10月5日(木)			流通と小売業の役割、流通経路政策
第4回	10月12日(木)			組織形態別小売業の運営特性
第5回	10月19日(木)			店舗形態別小売業の運営特性
第6回	10月26日(木)			中小小売業の課題と方向性、商業集積の運営特性
第7回	11月2日(木)	マー チャン ダイ シン グ	成田	
第8回	11月9日(木)			マーチャンダイジングの戦略的展開
第9回	11月16日(木)			商品計画の戦略的立案、販売計画の戦略的立案
				仕入計画の立案と仕入れ活動の戦略的展開
第10回	11月30日(木)	スト アオ ペレ ーシ ョ ン	河内	
第11回	12月7日(木)			販売政策の戦略的展開、販売管理政策の戦略的展開 物流政策の戦略的展開
第12回	12月14日(木)			戦略的ストアオペレーションの展開視点、店舗運営サイクルの実践と管理
第13回	12月21日(木)	マー ケテ ィン グ	河内	
第14回	1月11日(木)			戦略的ディスプレイの実施方法、レイバー・スケジューリング・プログラムの役割と仕組み
第15回	2月1日(木)*			人的販売の実践と管理、追加トレーニング・単元補講
第16回				小売業のマーケティング戦略の考え方、マーケティング戦略の方法
第17回	2月6日(火)*	販 売 ・ 経 営 管 理	成田	
第18回				マーケティング・リサーチの実施方法、顧客戦略の展開方法、販売促進の企画と実践
第19回	2月7日(水)*			商圏分析の立案と実施方法、出店立地の選定と出店戦略の立案
第20回		業態開発の手順と実践、追加トレーニング・単元補講	成田	
		模擬テスト	成田	

\* 2コマ連続開講します。講義時間は、① 10:15～11:45 ② 12:30～14:00 です。

## 【 テキストと参考書 】

### <テキスト>

- テキストとしては、以下の問題集を指定します。講座内では、この中で取り上げられている問題の一部を取り扱っていきます。
- 例年 4 月～5 月上旬頃に最新版が出版されます。出版され次第、最新版（平成 29 年度版）を購入してもらうようにします。参考までに、昨年度版の書誌データを掲載しておきます。

① 中谷安伸（編）(2016)『販売士検定 2 級問題集 Part1<小売業の種類，マーチャンダイジング>』（平成 28 年度版）一ツ橋書店。

② 中谷安伸（編）(2016)『販売士検定 2 級問題集 Part2<ストアオペレーション，マーケティング，販売・経営管理>』（平成 28 年度版）一ツ橋書店。

### <参考書>

① 中谷安伸（編）(2013)『販売士検定 2 級キーワード&トレーニング Part1<小売業の種類，マーチャンダイジング>』一ツ橋書店。

② 中谷安伸（編）(2013)『販売士検定 2 級キーワード&トレーニング Part2<ストアオペレーション，マーケティング，販売・経営管理>』一ツ橋書店。

## 【 2017 年度検定試験日 】

- 第 81 回 2 級試験（試験日：2018 年 2 月 21 日（水））

〔参考〕第 80 回 2 級試験（試験日：2017 年 7 月 8 日（土））

※ 2015（平成 27）年度より、2 級試験日が年 2 回になりました。

※ 2016（平成 28）年度より、9 月試験は 7 月に前倒しされることになりました。

## 【 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）