

輝く販売士 総集編

- ✓ 今こそ知るリテールマーケティング(販売士)検定試験
- ✓ 活用企業に聞く! 「輝く販売士」の軌跡
- ✓ 販売士になるには



今こそ知る リテールマーケティング(販売士) 検定試験

新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、現在の社会環境は大きく変化しています。小売・流通業界を取り巻く環境もまた受けた影響は非常に大きく、「Withコロナ時代」に実践が求められる新しい生活様式に応じて変化が生じています。たとえば、「3密」の回避をはじめとした感染防止対策を売り場づくりに取り入れたり、外出抑制に伴い増える「巣ごもり消費」を想定して食のテイクアウトに力を入れたり、急激な変化を捉えて様々な消費のスタイルを考慮しながら、工夫を凝らして日々の業務に取り組んでいます。こうした状況の中で、多様化・高度化するお客様のニーズを見つめ、的確に商品やサービスを提供できる販売のプロ。それが「販売士」です。

今回は、このような時代にあっても全国各地で活躍が注目される「販売士」と、その人材の育成を支える「リテールマーケティング(販売士) 検定試験」についてご紹介します。



●販売士とは

販売士とは、日本商工会議所と全国商工会連合会が、経済産業省・中小企業庁の後援を得て実施しているリテールマーケティング(販売士) 検定試験に合格した人に与えられる、小売・流通業界で唯一の公的資格です。「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。

リテールマーケティング(販売士) 検定試験

このような方に役立ちます

- ◆デパート、専門店、スーパーなど、大規模小売店の販売員及び売場責任者や店長クラスの方
- ◆一般小売店の経営者及び従業員
- ◆コスト管理を求められる管理者
- ◆製造業、サービス業、卸売業などの販売業務担当者
- ◆これから流通・小売業界で活躍したい人



このような効果が期待できます

- ◆接客に関する基礎知識が身につく
- ◆取扱商品に関する専門知識が身につく
- ◆売場や店舗を管理する能力が身につく
- ◆経済の動き全体からみた店舗経営が身につく

●販売士ってどんなひとたちなの?

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、商品の開発や仕入れ、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」です。

お客様に喜んでほしい、商売繁盛へ繋ぐために日々の業務の中で取り組む工夫。顧客のニーズに応え、ビジネスで成功するためのマーケティング。これらを実践するには、販売員としてお客様から安心や信頼を得られる販売技術や、商品の仕入れ、在庫管理に値段設定など販売促進の企画・実行をリードするマネジメントといったとても幅広い知識が必要です。

これらをBtoCの実務の観点から体系化し、理解度をテストするのがリテールマーケティング(販売士) 検定試験であり、このリテールマーケティング検定試験に合格した方が「販売士」と呼ばれます。マーケティングでビジネスをリードするプロフェッショナルが販売士です。





活用企業に聞く！「輝く販売士」の軌跡

リテールマーケティング（販売士）検定試験は、試験科目が「小売業の類型」「マーチャダイジング」「ストアオペレーション」「マーケティング」「販売・経営管理」計5科目で構成され、小売業の基礎知識がバランスよく身につきます。人材育成の一環として取り入れている企業も多く、実際に販売士資格の取得を人事制度や人材育成に活用しているたくさんの企業からご好評を頂いています。

小売店で働く上で知っておかなければならない基礎知識が網羅されている

弊社に総合職で入社した社員は3級販売士の取得が必須であり、パート・アルバイト社員の正社員登用にも要件のひとつとしています。

社員が弊社でしっかり働くにあたっての基礎作りにこの資格を活用しています。販売士は、弊社で働くうえでの社員としての基礎を形作っている資格であり、今後活躍してもらうためのベースとして、この資格があると思っております。

株式会社ふくや
人事課長 中山 徹也 さん



小売・流通に関する唯一の公的資格として、昇格要件の客観性と公正さの助けとなる

販売士の資格は、当組合の昇格要件に位置付けられています。この資格を取得しなければランクアップできないという必須資格のため、スタッフの学習意欲も非常に高く、毎回多くのスタッフが勉強に励み、受験しています。働く上での基礎知識が習得できることはもちろんのこと、学習を通じて日常の業務内容を振り返ることができます。さらに、これまで経験してきた業務の意味を遡って理解したり、私たちの役割・使命を改めて考える機会にもなっていたりと、色々な面で役に立っていると感じています。

エフコープ生活協同組合
人事部人材開発課課長 森 健 さん



活用企業の声

- お客様に安心感や信頼感をいただけている。
- 幅広い知識が習得できる！
- 販売計画や販売促進に習得した知識が役立つ！
- 社員の能力レベルをさらに底上げできる！
- 装飾担当になってディスプレイに活かせる！

販売士になるには

●試験方式

- 1級：筆記方式
- 2級・3級：マークシート

●科目名（計5科目）

- 1) 小売業の類型
- 2) マーチャダイジング
- 3) ストアオペレーション
- 4) マーケティング
- 5) 販売・経営管理



●合格基準

筆記試験の得点が平均70点以上で、1科目ごとの得点が50点以上で合格とします。

※1級の科目別合格について……全体で不合格判定の場合でも、70点以上得点した科目は科目別合格となり、以後2回の検定試験までその得点が有効となります。

●各級のレベル

1級：経営に関する極めて高度な知識を身につけ、商品計画からマーケティング、経営計画の立案や財務予測等の経営管理について適切な判断ができる。マーケティングの責任者やコンサルタントとして戦略的に企業経営に関わる人材を目指す。

2級：マーケティング、マーチャダイジングをはじめとする流通・小売業における高度な専門知識を身につけている。

販売促進の企画・実行をリードし、店舗・売場を包括的にマネジメントする人材を目指す。幹部・管理職への昇進条件として活用しているところもある。

3級：マーケティングの基本的な考え方や流通・小売業で必要な基礎知識・技能を理解している。接客や売場づくりなど、販売担当として必要な知識・技術を身につけた人材を目指す。流通・小売業に限らず、BtoCの観点から社員教育に取り入れている卸売業や製造業もある。

リテールマーケティング（販売士）検定試験の学習方法

①ハンドブックによる独学

小売業に関する知識が、体系的に学べます。

また、1級試験問題の70%、2級の80%、3級の90%以上が、このハンドブックから出題されます。



②指定通信教育講座の受講

日本商工会議所が指定した養成通信教育講座でも学習できます。

受講修了者（スクーリングの修了を含む）は、2級および3級で販売・経営管理科目を免除します。

■指定通信教育講座一覧

【2級・3級】一般社団法人 日本販売士協会 TEL 03-3518-0191

【1級・2級・3級】一般社団法人 公開経営指導協会 TEL 03-3542-0306

【1級・2級・3級】学校法人 産業能率大学 TEL 03-5419-6085

第87回 1～3級 リテールマーケティング（販売士）試験 試験日：2月17日（水）

販売のプロである「販売士」は、「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。受験者は、小売業従事者だけではなく、製造業や卸売業、サービス業、さらには流通業界への就職を目指している学生にまで広がっており、合格者は「販売士」として流通業界の各分野で活躍しています。キャリアアップや就職のために、あなたもぜひチャレンジしてみませんか？

■受験料（税込）：1級7,850円、2級5,770円、3級4,200円

