

第38回 2級 販売士検定試験要綱

1. 趣 旨

日本商工会議所、全国商工会連合会(以下「中央機関」という。)では、最近における流通環境の変化に対応し、かつ、消費者の欲求に応え、小売業従事者の資質向上を図るとともに、その社会的評価を高め、もって小売業の健全な発展と消費者サービスの向上に資するため、経済産業省、中小企業庁の協力を得て、販売士検定試験を実施する。本検定試験は、同時に小売業従事者に自己啓発のための目標と刺激を与え、小売業の合理化、近代化の核となる優れた人材を育成することによって、わが国小売業界の向上発展に寄与しようとするものである。

2. 主 催

日本商工会議所、全国商工会連合会、各地商工会議所、都道府県商工会連合会

3. 後 援

経済産業省、中小企業庁

4. 施行日時

平成22年10月6日(水) 午前9時30分開始

5. 場 所

諏訪商工会館 5F 大会議室 (諏訪市小和田南 14-7)

6. 受験資格

制限はない

7. 試験の程度

小売店舗経営の仕組みを理解し、主として小売業の販売技術に関する専門的な知識を身に付け、販売促進の企画ができるとともに、部下の指導・育成ができる。

8. 試験の内容

試験の内容は筆記試験とし、科目及び内容は、裏面の別表「販売士検定試験の科目及び内容」を参照のこと

9. 受験申込

受験志願者は次のうち、最寄りの商工会議所に用意してある所定の申込用紙に必要事項を記入のうえ受験料を添えてお申込ください。

岡谷商工会議所:23-2345 諏訪商工会議所:52-2155
下諏訪商工会議所:27-8533 茅野商工会議所:72-2800

10. 受験票の交付

申込書の記載事項に不備がなく、かつ受験料が納入されたときは、受験票を交付する。

11. 申込期間

平成22年8月20日(金)～9月13日(月)

12. 受験料

5,500円(税込) ※試験中止などの事情のある場合は、申込後の受験料は返却致しません。

13. 答案の審査

答案の審査は、商工会議所の検定試験を中心として行う。ただし、筆記試験のうち、マークシート方法による答案の採点は、日本商工会議所においてコンピュータを用いて一括代行する。

14. 答案の非公開

試験終了後、受験者の答案は公開しない。

15. 合格の判定

免除科目を除いた科目の平均点が70点以上であり、かつ検定試験委員が認めた者を合格とする。ただし、筆記試験について、50点に満たない科目がある場合は、不合格とする。

16. 合格者の発表

合格者の発表にあたっては10月25日(月)以降に申込会議所へお問い合わせください。なお、受験者の得点については、希望があれば合否を問わず公表する。

販売士検定受験者への注意事項

1. 試験は、筆記試験(「小売業の類型」「マーチャライジング」「ストアオペレーション」「マーケティング」及び「販売・経営管理」の5科目)を行います。筆記試験(全5科目)の全科目を受験しないと失格になります。ただし、次のいずれかに該当する者は、販売・経営管理科目が免除されます。なお、受験を希望する者は販売・経営管理科目を受験しても差し支えありませんが、この場合、免除規定は適用されません。
 - (1) 販売・経営管理科目が免除される者
 - ア 前々回の検定試験実施後に所定の2級販売士養成講習会を修了し、販売・経営管理科目の予備試験に合格した者
 - イ 前々回の検定試験実施後に前記の指定2級販売士養成通信教育講座(スクーリングを含む)を修了した者
2. 受験申込時において所定の申込書類のほか、別に定める受験料及び販売・経営管理科目免除者はその証明書等を提出してください。
3. 受験時間を間違えないように注意してください。時間に遅れると原則として受験できません。
4. 受験するときに持参するもの
 - (1) 受験票
 - (2) 黒鉛筆(硬度はHB又はB)及び消しゴム
 - (3) そろばん・電卓等の計算用具
 - (4) 原則として氏名、生年月日、顔写真のいずれも確認できる身分証明書(運転免許証、旅券(パスポート)、社員証、学生証)など※ただし小学生以下の方は、必要ありません。
※身分証明書をお持ちでない方は、受験地の商工会議所等にご相談してください。
5. 試験場では、受験票の番号と同じ番号の席に着いてください。
6. 試験場では、すべて試験委員の指示に従ってください。指示に従わない者あるいは不正行為を行った者は、退場させることがあります。
7. 試験中は勝手な発言をしないでください。質問があるときは、試験開始前に手を挙げて試験委員に申し出てください。試験開始後の質問には応じません。
8. 試験開始から20分間経過しないと退席は認めません。
9. 解答記入上の注意
 - (1) 筆記試験全般に共通する注意事項
次の注意に反したときは、無効とします。
 - ア マークシート(答案用紙)にマークする際は、HB又はBの硬度の鉛筆で所定の欄をはっきりと塗りつぶしてください(HB又はB以外の硬さの鉛筆、ボールペン、万年筆等の筆記用具を使用した場合は、無効となります。)
 - イ 答を書き直す場合は、訂正する答を消残しないよう消しゴムで消して、答をマークし直してください。
 - ウ 一つの設問について、答をすべて同一記号(数字)の選択をした場合は、無効とします。
例えば、すべて1あるいは2、又は1・2・3……などと順に選択した場合は、無効となります。
 - エ 同一の問題について複数の答を選択した場合は、無効となります。
 - オ 免除科目のある方は、免除科目には解答しないでください。免除科目を解答した場合は、採点対象となり、その科目の免除措置は摘要されませんので注意してください。
10. 合格者として認定を受けた者(以下「販売士」という。)には、認定証(カード型)及び合格証書を交付する。なお、希望者には、有料で合格章(バッジ)を交付する。なお、販売士認定証は、合格後5年を経て資格の有効期限を更新する際に必要になりますので、大切に保存してください。紛失や破損等による再発行は一切おこないません。また、氏名や住所の変更があった場合には、最寄りの商工会議所に必ず届け出てください。届出がない場合には、資格の管理ができなくなり、更新等の重要な連絡が届かなくなることがあります。

販売士検定試験問題の科目及び内容（2級）

科 目	内 容	制限時間
小売業の類型	<ol style="list-style-type: none"> 1. 流通と小売業の役割 2. 流通経路政策 3. 組織形態別小売業の運営特性 4. 店舗形態別小売業の運営特性 5. チェーンストアの目的と運営 6. 中小小売業の課題と方向性 7. 商業集積の運営特性 	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="font-size: 3em; margin-right: 10px;">}</div> <div style="text-align: center;">40分</div> <div style="font-size: 3em; margin-left: 10px;">}</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin-top: 10px;"> <div style="font-size: 3em; margin-right: 10px;">}</div> <div style="text-align: center;">80分</div> </div>
マーチャンダイジング	<ol style="list-style-type: none"> 1. 経営環境変化と進化するマーチャンダイジング 2. 商品知識の活用方法 3. 仕入計画の立案と運用システム 4. 戦略的商品計画の立案 5. 価格設定の方法 6. 商品管理の実際 7. 販売計画の立案と管理 8. 小売業の物流システム 	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="font-size: 3em; margin-right: 10px;">}</div> <div style="text-align: center;">40分</div> </div>
休 憩		20分
ストアオペレーション	<ol style="list-style-type: none"> 1. 店舗運営サイクルの実践と管理 2. 戦略的購買促進の実施方法 3. 戦略的ディスプレイの実施方法 4. レイバースケジューリングプログラム(LSP)の役割と仕組み 5. 人的販売の実践と管理 	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="font-size: 3em; margin-right: 10px;">}</div> <div style="text-align: center;">40分</div> </div>
マーケティング	<ol style="list-style-type: none"> 1. 消費スタイルの変化に伴うマーケティング機能の強化 2. 小売業のマーケティング・ミックスの実践 3. マイクロ・マーケティングの展開方法 4. マーケティング戦略の方法 5. マーケティング・リサーチの実施方法 6. 商圈分析の立案と実施方法 7. 出店戦略の立案と実施方法 8. 販売促進策の企画と実践 9. 業態開発の手順 	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="font-size: 3em; margin-right: 10px;">}</div> <div style="text-align: center;">40分</div> <div style="font-size: 3em; margin-left: 10px;">}</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin-top: 10px;"> <div style="font-size: 3em; margin-right: 10px;">}</div> <div style="text-align: center;">120分</div> </div>
販売・経営管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 販売管理者の基本業務 2. 販売管理者の法令知識 3. 販売事務管理に求められる経営分析 4. 店舗組織体制と従業員管理 5. 店舗施設の維持管理 	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="font-size: 3em; margin-right: 10px;">}</div> <div style="text-align: center;">40分</div> </div>

(注)「販売・経営管理」科目免除者については、後半80分経過後に退出。

○試験科目の一部免除について

・日本商工会議所指定の通信教育機関(以下※参照)による「養成通信教育講座」を修了した方は、直後2回の販売士2級検定試験において、「販売・経営管理」科目が免除されます。ただし、2級販売士養成講習会の場合には予備試験に合格した方、養成通信教育講座の場合には全課程を履修しスクーリングを修了した方に限ります。販売・経営管理」科目免除者の試験時間は160分となります。

※日本商工会議所指定の通信教育機関:

	2 級	連絡先
(社)日本販売士協会	2級販売士養成講座	(03)3518—0191
(社)公開経営指導協会	販売士検定講座 2級コース	(03)3542—0306
(学)産業能率大学	販売士検定2級 通信教育コース	(03)3704—9111
(社)日本経営協会	販売士検定 2級コース	(03)3403—1704