

流通業界唯一の公的資格

企業の販売や営業職、製造業の営業担当者、
管理職の方におすすめ!!

3級販売士検定試験 養成講習会

販売士とは・・・

販売・接客技術はもちろん、販売促進に向けた企画立案や在庫管理、マーケティングにいたるまで、幅広く実践的な専門知識が身につきます。小売業・流通業をはじめ業種・業態を問わず、顧客満足を実践するノウハウを修得できます。

対象者 販売士試験の受験を希望する方（どなたでも受講できます）

※販売士検定試験
申込締切

6月17日(木)

日時 全10回 18:30~21:00

試験日

7/10
土

		予備試験		予備試験(追試)	
平成22年	5/25 火	5/27 木	6/1 火	6/3 木	6/8 火
	6/10 木	6/15 火	6/17 木	6/22 火	6/24 木

なお、当講習会に8割以上出席し、予備試験に合格すると合格から直近2回の販売士検定試験の販売・経営管理科目が免除になります。

場所 茅野・産業振興プラザ ミーティングルーム
(茅野駅改札より徒歩1分・観光案内所奥)

講師 藤森 哲司 氏 1級販売士・中小企業診断士
(有)藤森システムサポート代表取締役)

定員 20名

受講料 8,000円(税込) ※テキスト代別

申込期間 平成22年4月30日(金) 締切

申込方法 裏面の申込書に受講料、テキスト代(4,000円)を添えて、茅野商工会議所までお申込みください。
〒391-8521 茅野市塚原1-3-20
Tel 0266-72-2800 Fax 0266-72-9030

主催 諏訪地区販売士会(岡谷・下諏訪・諏訪・茅野商工会議所)

後援 諏訪地域労務対策協議会

案内図



3級**販売士検定試験養成講習会カリキュラム**

日時(平成22年)		内 容	
5/25 火	18:30~21:00	1.販売・経営管理	①販売員の基本業務 ②販売員の法令知識 ③販売事務と計数管理の基本知識
5/27 木	18:30~21:00		④売り場の人間関係 ⑤店舗管理の基本的役割
6/1 火	18:30~21:00	◆予備試験(販売・経営管理科目)	
6/3 木	18:30~21:00	2.小売業の種類	①流通における小売業の基本的役割 ②流通経路別小売業の基本的役割
6/8 火	18:30~21:00		③形態別小売業の基本的役割 ④店舗形態別小売業の基本的役割
6/10 木	18:30~21:00		⑤チェーンストアの基本的役割 ⑥商業集積の基本的役割と仕組み
◆予備試験(不合格者の方のみ)			
6/15 火	18:30~21:00	3.マーチャндаイジング	①商品の基本知識 ②マーチャндаイジングの基本
6/17 木	18:30~21:00		③商品計画の基本 ④利益追求の基本知識
6/22 火	18:30~21:00	4.ストアオペレーション	①ストアオペレーションの基本的役割 ②ディスプレイの基本的役割
6/24 木	18:30~21:00		③作業割当ての基本的役割 ④人的販売の基本的考え方
6/24 木	18:30~21:00	5.マーケティング	①小売業のマーケティングの基本的考え方

- 仕入計画の基本的役割
- 在庫管理の基本的役割
- 販売管理の基本的役割
- 価格設定の基本的考え方

- 顧客管理の基本的役割
- 販売促進の基本的役割
- 商圈の設定と出店の基本的考え方
- 売場づくりの基本的考え方

受講料 8,000円(税込) ※テキスト代別

締切 平成22年4月30日(金)

申込 下記申込書に受講料、テキスト代(4,000円)を添えて、茅野商工会議所までお申込みください。
〒391-8521 茅野市塚原1-3-20 Tel 0266-72-2800 Fax 0266-72-9030

なお、当講習会に8割以上出席し、予備試験に合格すると合格から直近2回の販売士検定試験の販売・経営管理科目が免除になります。

3級販売士養成講習会受講申込書

受講者名	現住所	TEL	年齢	性別	勤務先
				男・女	

※個人情報の利用目的について…ご記入いただいた情報は、受験者名簿として講師にお渡しするほか、予備試験合格発表の際に利用させていただきます。