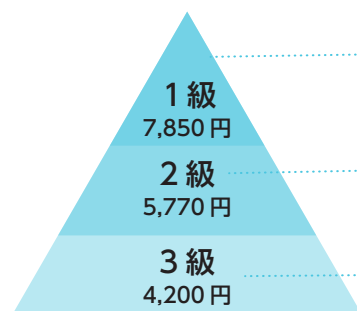


■ リテールマーケティング検定の体系・受験料(税込)



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レベル。経営者などが対象。

マーケティング、マーチャン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レベル。管理職などが対象。

マーケティングの基本的な考え方や、流通・小売業に必要な基礎知識・技能を理解しているレベル。営業・販売担当者などが対象。

※事務手数料 550 円(税込) が別途必要です。

■ 試験科目の一部免除

1級(科目合格)

試験結果が不合格であっても、70 点以上取得した科目は「科目合格」となり、その有効期限は、科目合格をした受験日の属する年度の翌年度末までとなります。※第 87 回試験(2021 年 2 月施行)で「科目合格」した方の科目合格の有効期限は 2023 年 3 月末までとなります。

2級・3級(科目免除)

日本商工会議所の指定教育機関による「販売士養成通信教育講座(スクーリングの修了を含む)」「販売士オンライン養成教育講座」または、日本商工会議所が開催する「販売士養成講習会」を修了した方は「販売・経営管理」科目が免除となり、その有効期限は、受講修了日の属する年度の翌年度末までとなります。

3級のみ(科目免除)【商業高校(商業科)出身者は注目!】

公益財団法人全国商業高等学校協会主催の「商業経済検定試験」の所定の科目に合格した方は、3級リテールマーケティング検定試験の一部の科目が免除となり、その有効期限は、商業経済検定試験受験日の属する年度の翌年度末までとなります。

■ 試験方式・日時・会場について

種 類	内 容
個人受験	全国にある試験会場のパソコンを使用しての受験となります。試験日時は各試験会場が定める試験日時と受験者のご都合を調整して、随時お決めいただけます。
団体受験	学校様や企業様のパソコンを使用しての受験となります。試験日時は毎月の一定期間の間でお決めいただけます(人数等一定の条件があります)。

■ 試験科目(全級共通)と出題形式・合格基準

- ①小売業の類型
- ②マーチャンダイジング
- 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

1級：選択式(4択)+穴埋記述式

合格基準：各科目 70 点以上
(科目合格制度あり。受験日の属する年度の翌年度末まで有効。)

2・3級：選択式(正誤&4択)

合格基準：平均点が 70 点以上で、かつ 1 科目ごとの得点が 50 点以上

■ 販売士登録制度

リテールマーケティング(販売士)検定試験の合格者は「販売士」として公式登録され、登録者は「販売士」の称号を使用することができます。販売士は 5 年ごとの資格更新制度を設けており、指定の通信教育講座を受講し、知識をブラッシュアップすることにより、継続・更新いただけます。



■ 学習方法

- ・公式テキスト(販売士ハンドブック)を使用して独学
- ・販売士養成通信教育講座を受講
- ・販売士養成講習会を受講
- ・販売士オンライン養成教育講座を受講(2022年度スタート)

■ 試験に関する詳しい情報はこちら(検定 HP 販売士ページ)



■ 検定情報ダイヤル(ハローダイヤル)

050-5541-8600

受付時間 9:00~20:00(年中無休)

進路・キャリアの「悩み」を解消する資格

リテールマーケティング (販売士)検定

資格って
取った方が
いいの？

資格の
勉強って難し
そう...

- 何か 1 つくらい資格を取っておきたいな
- はじめは何の資格から取ったらいいのかな？
- どんな資格が進学・就職・転職に役立つのかな？
- せっかく取るなら権威のある公的資格がいいな
- せっかく勉強するなら、受かりやすい資格がいいな
- 簿記とか数学が苦手でも受けられる資格がいいな
- 勉強が途中で飽きないよう、楽しくて面白い資格がいいな
- 中小企業診断士とか難関資格も目指したいな

✓ 1 つでも当てはまったら開いてみてください

進路・キャリアに悩みがあるなら 「リテールマーケティング(販売士)検定」が オススメ



リテールマーケティング(販売士)検定って？

どんな資格なの？

本検定の学習内容は、多くのビジネスシーンで必須となる「経営学」や「マーケティング論」がベースとなっており、販売・流通・営業・マーケティングに関わる知識が学べ、様々な業種・職種で役立つ資格です。

また、簿記、FP(ファイナンシャルプランナー)、宅建士、中小企業診断士といった他のビジネス資格とも学習面や業務面で関連性・親和性が高いため、将来の進路に悩んでいる方にとって、「資格への入門」としておススメです。

難しくないの？

本検定では「数学」や「簿記」の知識がなくても経営に必要な「決算書」を読む力を身に付けられます。出題形式は「記述式」ではなく、「正誤選択&4択※1」形式であり、公式テキスト(販売士ハンドブック)から1級は7割、2級は8割、3級は9割が出題されるなど、初学者・独学者でも取り組みやすくなっており、高校生、専門学校生、大学生なども多数受験しています。

また、ネット試験により、いつでも受験できることから、自身の学習にメドが立った段階で受験でき、仮に不合格でも「すぐに(何度でも)受験できる」ことから学習は無駄になりません。

※1 1級のみ記述式問題あり(語句・短文の穴埋記述式)

役立つ資格なの？

本検定は、日商簿記と同様に「商工会議所」が実施する公的資格です。合格者は「販売士」(英文表記: Retail Sales & Management Specialist)を名乗ることができ、いわゆる「士業」の一つです。

また、流通・小売業界で唯一の公的資格であり、入試で優遇する大学や「採用」「昇進」の条件にする企業・公共機関などもあります。学生のうちに本資格を取得すると、履歴書やエントリーシートでの自己アピールにつながります。

どんなことが勉強できるの？

本検定が対象としている学習領域は、主に「流通・小売業」であり、身近にあるコンビニエンスストアやスーパー、アパレルショップ、ネットショップなどをイメージして学ぶことができます。マーケティングをはじめ、仕入れ(品ぞろえなど)や在庫管理、売場づくり(陳列など)、接客マナー、人事・労務管理を含む経営管理など、流通・小売業で働く方々(販売者)にとって必要な知恵(基礎知識や技能)が身に付きます。普段の一般消費者としての買い物も、販売者目線で客観的に見れるようになり、日常のアルバイトや就活面談等でも役立ちます。

例題

正しいものには○を、誤っているものには×を、選択しなさい。

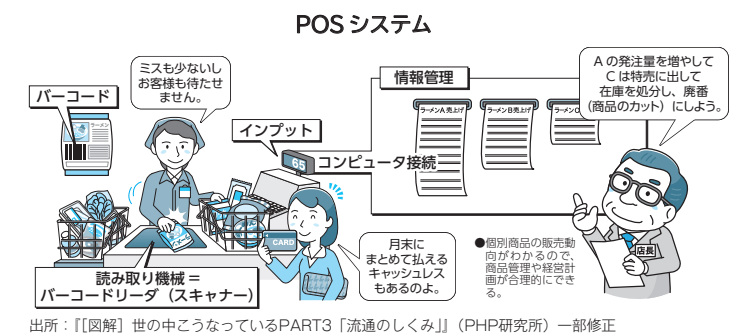
POSシステムとは、商品一つひとつについているバーコードを、レジのスクナで読み取って、コンピュータで処理する仕組みである。

解説: [正解: ○]

コンビニやスーパーなどにあるレジは「POS システム」と呼ばれ、精算業務の効率化と合わせて販売データも蓄積し、経営戦略に活用されています。



リテールマーケティング検定(3級)の
例題を見てみましょう



出所:『図解』世の中こうなっているPART3「流通のしくみ」(PHP研究所) 一部修正

イラスト:販売士ハンドブック(基礎編)上巻より

一般社団法人日本販売士協会

販売士は他の士業と同様、各地に販売士有資格者の団体である「販売士協会」があります。日本販売士協会は、各地販売士協会の全国団体として設立され、販売士の資質向上・社会的地位の確立等を目的に、研修会・セミナーなどの事業を実施しています。リテールマーケティング検定の受験対策や資格更新のための講座も実施しています。

日本販売士協会 WEB サイト



中小企業診断士資格との親和性

ビジネスパーソンが取りたい資格 No.1「中小企業診断士」※2の入門・補完にもピッタリ!

リテールマーケティング(販売士)検定で学ぶ内容は、中小企業診断士の試験科目と重複する内容が多く、診断士試験合格後も小売・流通業の専門的なコンサルティング・業務改善に活かすことができます。

【参考】中小企業診断士の試験内容との類似性



海事代理士

公認会計士

中小企業診断士

技術士

弁理士

弁護士

販売士

司法書士

不動産鑑定士

行政書士

税理士

介護福祉士

※2 日本経済新聞 2016年1月12日号