

販売のプロを育てる  
リテールマーケティングの専門資格  
**販売士検定**

千歳商工会議所

# なぜ今? 販売士検定なのか。

モノが売れない時代、社員教育で悩んでいませんか???

- 商品開発や販売戦略ができる社員を育てたい
- 接客に関する知識を身につけさせたい
- 取引先に企画・提案できる社員を育てたい
- 売場や店舗を管理する能力を高めたい



モノ・サービスを売る力、  
顧客ニーズに応える力  
の強化が不可欠

豊富な専門知識と  
高度な販売技術を  
備えた販売のプロ  
「販売士」



# 販売士検定でどんな能力が身につく??

- 多様化・高度化する顧客(取引先)ニーズに対応した企画・提案スキル。
- 販売促進に向けた企画立案、販売・接客技術、在庫管理やマーケティング、労務・経営管理などの実践的な専門知識。
- 合格後も「販売士」資格更新時(5年ごと)に専門知識・スキルをブラッシュアップ。

顧客満足を  
高めるノウハウを  
修得できる

販売士検定で  
社員のスキルアップと  
業績アップを実現!!



# 販売士検定の概要①

- 流通・小売分野で唯一の公的資格
- 昭和48年度スタートで41年の歴史と180万人の受験実績
- 経済産業省・中小企業庁が後援
- ビジネスはモノ・サービスの“販売”で成り立つ。製造業・卸売業・サービス業、営業職・企画職などすべてのビジネスパーソンに使える。
- 合格者には「販売・営業プロ」の証として、「販売士」資格を付与。22万人が活躍中。



リテールマーケティングのプロフェッショナル!!

**販売士**

後援(申請中):経済産業省・中小企業庁

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。流通・小売業をはじめ、業種・業態を問わず、顧客満足度を高めるノウハウを修得できます。

# 販売士検定の概要②

級	対象	試験科目	出題形式・時間
1級	● 経営者、上級管理職(部長・店長)	<ul style="list-style-type: none"><li>● 小売業の種類</li><li>● マーチャンダイジング</li><li>● ストアオペレーション</li><li>● マーケティング</li><li>● 販売・経営管理</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● マークシート・記述</li><li>● 100分+100分+50分</li></ul>
2級	● 販売現場の中堅管理職(課長・主任)	<ul style="list-style-type: none"><li>● 小売業の種類</li><li>● マーチャンダイジング</li><li>● ストアオペレーション</li><li>● マーケティング</li><li>● 販売・経営管理</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● マークシート</li><li>● 80分+120分</li></ul>
3級	● 販売現場の担当者	<ul style="list-style-type: none"><li>● 小売業の種類</li><li>● マーチャンダイジング</li><li>● ストアオペレーション</li><li>● マーケティング</li><li>● 販売・経営管理</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● マークシート</li><li>● 120分</li></ul>

※1級は科目合格制度、2級と3級は科目免除制度あり。

# 販売士検定の学習方法

## 1. ハンドブック(公式テキスト)による独学

販売に関する知識を体系的に学べる。

1級試験の7割、2級の8割、3級の9割以上がハンドブックから出題。



1級 9,770円(税込)



2級 8,230円(税込)



3級 7,200円(税込)

## 2. 販売士養成講習会の受講

各地商工会議所主催の講習会を修了すると、2級と3級で「販売・経営管理」科目を免除。

## 3. 指定通信教育講座の受講

日本商工会議所指定の通信教育機関の講座を修了すると、2級と3級で「販売・経営管理」科目を免除。

級	教育機関名	TEL
2級・3級	一般社団法人 日本販売士協会	03-3518-0191
	一般社団法人 公開経営指導協会	03-3542-0306
1級・2級・3級	学校法人 産業能率大学	03-5419-6085
	一般社団法人 日本経営協会	03-3403-6238

# 販売士検定実施企業の声

コカ・コーラ カスタマーマーケティング株式会社  
〔マーケティング 179名〕

- ・ 部署内のメンバー全員が有資格者なので、流通業の専門用語も共通言語として使え、話がスムーズです。
- ・ また、販売士は売る側の視点から学ぶので、取引先の心理や考え方がわかり、戦略を立てるのに非常に役立っています。

株式会社アイティフォー

〔ITネットワークシステム 398名〕

流通・eコマースシステム事業部では、顧客を深く知るために販売士資格取得を奨励。学習範囲は市場調査などビジネス全般で役立つもの。今後は他の事業部でも奨励したいと考えています。

株式会社トーハン

〔出版物取次販売 1,579名〕

- ・ 販売士は当社で働く上でベースとなる資格、社会人として必須の知識と位置づけています。
- ・ 当社では、合格者の表彰をはじめ、外部講師による社内講習を実施するなど資格取得を支援しています。

株式会社千疋屋総本店

〔果物販売 164名〕

販売士資格を持つ社員はレベルの高い応対ができ、接客に奥深さが加わります。当社では資格取得を推奨しており、取得者には報奨金も支給。社員全員に取得して欲しい資格だと思っています。