

図説

# 販売士 3 級

四訂版



あたりたくや 編・著



## はじめに

ついに、四訂版となりました。平成 18 年（2006 年）の試験制度大改正から 4 冊目、平成 10 年（1998 年）にまとめた小冊子からは 6 冊目です。

当初の小冊子（全 64 ページ）に比べると、すいぶんなボリュームになりましたが、論理図とイラストによる直感的理解と楽しい学習については、継続できたと思っています。

本書は、販売士ハンドブック（基礎編）の副読本として作成されたものです。既出事項を中心に直感的な概要理解に重点をおき、詳細な説明は省略していますので、必ずハンドブックを入手し、理解不十分な点は、そちらで確認してください。過去問題との組み合わせ学習も効果的です。

学習にあたっては、科目の番号順にこだわることなく、学習しやすい順序で進めるとよいでしょう。筆者の講座では、①→⑤→②→③→④の順序を採用しています。

各科目間には、内容がリンク、重複する部分があります。それぞれが予習と復習の関係になるように活用すると、学習効果が高まります。特に、今回の改訂では、⑤の計数管理に、②の価格設定や商品管理の内容が盛り込まれました。相互の関係を意識し、理解を深めて下さい。

販売士教育について、徹底ご指導下さった故人下村彦四郎先生をほか、本書の完成に、お力添えを下さった方々に、この場を借りてお礼申し上げます。

2019年11月 堺市の自宅にて

あたりたくや

### <執筆に当たり参考にさせていただいた文献>

販売士ハンドブック（基礎編）	日本商工会議所全国商工会連合会編	キャリアック
販売士ハンドブック（応用編）	日本商工会議所全国商工会連合会編	キャリアック
販売士ハンドブック（発展編）	日本商工会議所全国商工会連合会編	キャリアック
販売士3級〔一発突破〕精選問題集	倉重忠男監修 長野修三編著	山下出版
販売士3級<精選>基本・重要問題244	伊藤陽三編	経林書房
販売士検定試験3級これだけはやっとう	一ツ橋書店編集部編	一ツ橋書店
これで合格日商検定販売士新3級攻略ガイド	鈴木豊著	商業界
3級販売士試験超整理本	鳩原恵二・牧英憲・森弘子共著	日本法令

# 販売士 3 級の学習範囲

## ①小売業の種類

- 1) 流通における小売業
- 2) 組織形態別小売業
- 3) 店舗形態別小売業
- 4) 商業集積

## ④マーケティング

- 1) 小売業のマーケティング
- 2) 顧客満足経営
- 3) 商圏設定・出店
- 4) リージョナルプロモーション
- 5) 売場づくり

## ②マーチャндаイジング

- 1) 商品
- 2) マーチャндаイジング
- 3) 商品計画
- 4) 販売・仕入計画
- 5) 価格設定
- 6) 在庫管理
- 7) 販売管理

## ③ストアオペレーション

- 1) ストアオペレーション
- 2) 包装技術
- 3) ディスプレイ

## ⑤販売・経営管理

- 1) 販売員の役割
- 2) 販売員の法令知識
- 3) 計数管理
- 4) 店舗管理

# 目 次

<b>①小売業の種類</b>	1
第1章 流通における小売業の基本	3
第2章 組織形態別小売業の基本	6
第3章 店舗形態別小売業の基本的役割	14
第4章 商業集積の基本	23
<b>②マーチャンダイジング</b>	27
第1章 商品の基本	29
第2章 マーチャンダイジングの基本	33
第3章 商品計画の基本	36
第4章 販売計画および仕入計画などの基本	37
第5章 価格設定の基本	42
第6章 在庫管理の基本	45
第7章 販売管理の基本	47

<b>③ストアオペレーション</b>	5 3
第1章 スストアオペレーションの基本	5 5
第2章 包装技術の基本	6 3
第3章 ディスプレイの基本	6 9
<b>④マーケティング</b>	7 9
第1章 小売業のマーケティングの基本	8 1
第2章 顧客満足経営の基本	8 2
第3章 商圏の設定と出店の基本	8 4
第4章 リージョナルプロモーションの基本 (売場起点の狭域型購買促進)	8 7
第5章 顧客志向型売場づくりの基本	9 0
<b>⑤販売・経営管理</b>	9 7
第1章 販売員の役割の基本	9 9
第2章 販売員の法令知識	1 0 2
第3章 小売業の計数管理	1 1 3
第4章 店舗管理の基本	1 1 7
<b>参考付録 割合の計算</b>	1 2 0