

図説

販売士3級



©どもえ

あたりたくや 編・著

はじめに

全面改定された新制度版の販売士検定試験3級ハンドブックが発行されてから10ヶ月、さんざんな産みの苦しみの上ようやく、この本を書き上げました。

平成8年（1996年）に販売士講座をはじめ、その2年後に、様々な対策本のエッセンスとしてまとめた全64ページの小冊子がこの本の始まりです。その後、ハンドブックの改訂の度にページ数が増え、第4版にあたるこの本では、ついに全部で160ページにも膨れ上がってしまいました。

当初は、全1日の速習講座を行っていたこともあって、「超速習」を称していました。しかし、新制度の販売士3級は、学習範囲も膨大となり、この教材を使用したとしても「速習」できるような内容ではありません。

そこで、「超速習～」の称号は外しましたが、初版からのコンセプトである論理図を多用した直感的な理解と、うるさいほどのイラスト挿入による楽しい学習については、維持できたものと思っています。

本書は、新制度の販売士3級ハンドブックの副読本として作成されたものですから、各項目の詳細な説明はハンドブックに任せ、既出事項を中心に直感的な概要理解に重点をおいています。理解不十分な点は、必ずハンドブックに遡って確認するようにしてください。追って、既出事項を中心とした項目別問題集も作成中ですから、併せてご利用いただくことをおすすめします。

また学習にあたっては、科目的番号順に進むほかに、①→⑤→②→③→④、や、①→⑤→③→②→④、など、学習しやすい順序に組み換えるのもよいでしょう。筆者の講座では、①→⑤→②→③→④の順序を採用しています。

なお、本書の執筆について、様々なお力添えを下さった多くの方々に、この場を借りて、お礼申し上げます。特に、前版までの共同執筆者である山内友美氏、当時小学生ながら第2版に扉絵その他を提供してくれた長女友栄、販売士教育に関して徹底的にご指導下さった故人下村彦四郎先生、には、本書の完成を報告するとともに深く感謝の意を表します。

2007年6月 堺市の自宅にて

あたりたくや

販売士3級の学習範囲

①小売業の類型

- 1) 流通における小売業
- 2) 流通経路別小売業
- 3) 形態別小売業
- 4) 店舗形態別小売業
- 5) チェーンストア
- 6) 商業集積

④マーケティング

- 1) 小売業のマーケティングの考え方
- 2) 顧客管理
- 3) 販売促進
- 4) 商圏設定
- 5) 売場づくり

②マーチャンダイジング

- 1) 商品知識
- 2) マーチャンダイジング
- 3) 商品計画
- 4) 仕入計画
- 5) 在庫管理
- 6) 販売管理
- 7) 価格設定
- 8) 利益追求

③ストアオペレーション

- 1) ストアオペレーション
- 2) ディスプレイ
- 3) 作業割り当て
- 4) 人的販売

⑤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
- 4) 売場の人間関係
- 5) 店舗管理

<執筆に当たり参考にさせていただいた文献>

販売士（3級）検定試験ハンドブック	日本商工会議所全国商工会連合会編	カリック
販売士（2級）検定試験ハンドブック	日本商工会議所全国商工会連合会編	カリック
販売士（1級）検定試験ハンドブック	日本商工会議所全国商工会連合会編	カリック
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級これだけはやつとこう	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	鴻原恵二・牧英憲・森弘子共著	日本法令

目 次

①小売業の類型	1
第1章　流通における小売業の基本的役割	3
第2章　流通経路別小売業の基本的役割	8
第3章　形態別小売業の基本的役割	17
第4章　店舗形態別小売業の基本的役割	22
第5章　チェーンストアの基本的役割	31
第6章　商業集積の基本的役割と仕組み	34
②マーチャンダイジング	43
第1章　商品の基礎知識	45
第2章　マーチャンダイジングの基本	50
第3章　商品計画の基本	53
第4章　仕入計画の基本的役割	56
第5章　在庫管理の基本的役割	60
第6章　販売管理の基本的役割	62
第7章　価格決定の基本的考え方	68
第8章　利益追求の基本知識	71

③ストアオペレーション	7 3
第1章 ストアオペレーションの基本的役割	7 5
第2章 ディスプレイの基本的役割	8 7
第3章 作業割当ての基本的役割	9 4
第4章 人的販売の基本的考え方	9 6
④マーケティング	1 0 1
第1章 小売業のマーケティングの基本的考え方	1 0 3
第2章 顧客管理の基本的役割	1 0 6
第3章 販売促進の基本的役割	1 0 9
第4章 商圏の設定と出店の基本的考え方	1 1 2
第5章 売場づくりの基本的考え方	1 1 8
⑤販売・経営管理	1 2 7
第1章 販売員の基本業務	1 2 9
第2章 販売員の法令知識	1 3 5
第3章 販売事務と計数管理の基本的知識	1 4 6
第4章 売場の人間関係	1 5 2
第5章 店舗管理の基本的役割	1 5 5