

図説 販売士

リテラスマーケティング 3級

三訂版



©ごもえ

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、科目の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

改訂版への追記

今回も、改訂版のハンドブック発表から10ヶ月かかってしまいました。新学期を迎えても教材が完成しておらず、学生の皆さんをはじめ、都合第5版となる本書をご利用いただいている皆様にはご迷惑をおかけしました。謹んでお詫び申し上げます。

なお、今回の改訂で、当初より掲載していた「敬語」の演習を割愛し、「売買損益計算」についての演習を新たに盛り込みました。例によって、大胆に省略した事項も多いので、公式ハンドブックや問題集により補充していただければ幸いです。今後の検定試験の状況を見ながら、適宜追加訂正していきますので、ご了承ください。

2012年10月 堺市の自宅にて

三訂版への追記

新学期直前の改訂でしたが、大幅な削減を主体とした改訂であったため、なんとか講義に間に合いそうです。伝統的には販売士3級の骨幹でもあった接客販売がなくなる（2級へ移行）など寂しい部分もありますが、全般的には煩雑な論点が整理され、この冊子も約120ページと学習しやすい量になりました。

2016年4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) 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マーチャンダイジング

- 1) 商品
- 2) マーチャンダイジング
- 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
- 4) 作業割当

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

<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	カリック
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	カリック
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	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	鳩原恵二・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	3
第2章　組織形態別小売業の基本	9
第3章　店舗形態別小売業の基本的役割	15
第4章　商業集積の基本	24
②マーチャンダイジング	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	38
第5章　価格設定の基本	43
第6章　在庫管理の基本	46
第7章　販売管理の基本	48

③ストアオペレーション	5 3
第1章　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
第4章　作業割当ての基本	7 7
④マーケティング	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　商圈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	8 9
⑤販売・経営管理	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 3
第3章　計数管理の基本	1 1 6
第4章　店舗管理の基本	1 1 8