

**（１級）リテールマーケティング（販売士）検定試験問題の科目及び内容**

| 科 目                     | 内 容                                                                                                                                                    | 制限時間 |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| <b>出欠確認・注意事項説明・問題配布</b> |                                                                                                                                                        |      |
| 小売業の類型                  | １．流通システムの変革と小売業の新たな役割<br>２．フランチャイズシステムの戦略的特性<br>３．店舗形態別小売業の戦略的特性<br>４．チェーンストアの戦略概論<br>５．商店街およびショッピングセンターの戦略的特性                                         | 40分  |
| マーチャンダイジング              | １．マーチャンダイジング戦略の概論<br>２．商品計画の策定と商品予算の実務<br>３．販売計画ならびに販売管理の戦略的策定<br>４．仕入計画と在庫管理の実務<br>５．戦略的商品管理の実務<br>６．物流システムの実務                                        | 40分  |
| ストアオペレーション              | １．店舗運営サイクルの戦略的展開<br>２．スペースマネジメントの戦略的展開<br>発注の戦略的展開<br>３．L S P（レイバースケジューリングプログラム）の戦略的展開<br>４．ローコストオペレーションの戦略的展開<br>５．人的販売と販売員指導の実務                      | 40分  |
| 休 憩                     |                                                                                                                                                        |      |
| <b>出欠確認・注意事項説明・問題配布</b> |                                                                                                                                                        |      |
| マーケティング                 | １．小売業のマイクロマーケティング戦略の実務<br>２．小売業のマーケティングの種類と特徴<br>３．ライフスタイルの変化とマーケティング戦略の展開方法<br>４．顧客戦略の実務<br>５．マーケティングリサーチの実務<br>６．出店戦略と商圈分析の実務<br>７．販売促進とプライシングの戦略的展開 | 40分  |
| 販売・経営管理                 | １．小売業の管理組織の特徴<br>２．小売業の従業員管理と能力開発<br>３．小売業の戦略的キャッシュフロー経営<br>４．小売業の店舗に関する法律<br>５．小売業のリスクマネジメント                                                          | 40分  |

9 : 30

120分

13 : 00

80分