

01 どんな試験？

1974年(昭和49年)3月からスタートした試験で、試験制度創設50年を迎える歴史ある公的試験です。

法に基づく公的試験

商工会議所の検定試験は、「商工会議所法」という法律に基づいて、統一の基準により、全国で施行している「公的試験」です。

ネット試験方式

試験会場のパソコンを使用し、インターネットを介して試験を実施するネット試験方式です。

合格者数100万人超

試験制度創設以来、受験者数は200万人を超えています。合格者は100万人を超えており、これまでに100万人の「販売士」を輩出しています。

資格登録者数14万人

販売士資格の登録者は現在14万人です。

02 どんなときに役立つ？

実際の企業での業務をはじめ、就職やキャリアアップ、進学や進級に活用されています。

仕事をするときに

流通・小売業における販売・接客技術をはじめとした、販売促進に向けた企画立案、在庫管理、マーケティング、店舗管理まで5科目で学習した幅広い知識を活かすことができます。

進学をするときに

大学などでの推薦・AO入試において、資格の取得で優遇措置がある大学があります。検定ホームページに一覧を掲載していますのでご参照ください。

・入試で優遇される大学一覧(2023年12月現在)
<https://www.kentei.ne.jp/40037>



受験者の属性

受験者は、全級に共通して流通・小売業はじめメーカー(製造業)など幅広い業種の社会人の方に多く受験いただいています。2級や3級は、大学や高校、専門学校などでも団体受験を施行する形で受験いただいています。

50年の実績

1974年(昭和49年)3月からスタートした試験で、試験制度創設50年を迎えます。

自動採点

試験終了と同時に自動採点し、合否を判定します。ただし、「科目合格(1級)」「科目免除(2級・3級)」を活用して受験した場合は、試験終了後、各証明書類を確認のうえ合否を判定します。約14日間後に合否が確定します。

「販売士」の称号

試験の合格者は「販売士」として登録され、「〇級販売士」を名乗ることができます。(例:2級の場合は「2級販売士」)
※英語表記: a Retail Sales and Management Specialist

資格更新

販売士資格は5年ごとの更新制度を設けています。日本商工会議所指定の更新講座を受講いただくことで、知識をブラッシュアップし、資格を継続・更新することができます。



キャリアアップに

企業によっては、入社後の取得を推奨したり、資格取得者に手当を支給している場合もあります。流通・小売業以外にもメーカー(製造業)などで取得が推奨されている事例もあります。

進級をするときに

大学・短期大学では、単位認定などで採用されている場合があります。

Q3 どんな内容を問われる試験？

リテールマーケティング(販売士)検定は、小売業の種類、マーチャダイジング、ストアオペレーション、マーケティング、販売・経営管理の5科目が試験科目です。

それぞれの科目を学習することで、流通・小売のトレンドや利益確保に向けた品ぞろえ、効率的な人員配置・運営、顧客維持とシェア拡大、人事管理・法令知識・経営分析をはじめとする、実務等で必要な知識を体系的に学べます。

受験された方からは、「流通・小売の仕事がより深く理解できるようになりました」「販売に関する計数管理能力が向上した」という声が寄せられています。

サンプル問題例

検定ホームページにサンプル問題を掲載しています。
<https://www.kentei.ne.jp/retailsales/sample>



1級

1. 次の問の【 】の部分にあてはまる答えとして、最も適当なものを選択肢から選びなさい。

第1問 クラスター分析の算法における「階層的分類法」は、【 】の2つの系列に整理される。
1. 単純集計とクロス集計
2. o分析とv分析
3. 分離法と凝集法
4. 内部環境と外部環境

2. 次の問の【 】の部分にあてはまる答えとして、最も適当な語句・短文を記入しなさい。

第1問 個性の強い商品や特定の商品を強調するために、同一品種で多品目の商品と隣接陳列して顧客に訴求する表現方法を【 】という。

2級

1. 次の問について、正しければ○を、誤っていれば×を選びなさい。

第1問 チェーンストアのマーチャダイジング・サイクルにおいて、本部の商品担当者は、商品カテゴリーごとに選定した仕入先企業の営業担当者と具体的な条件交渉を行うのが一般的である。

2. 次の問の【 】の部分にあてはまる答えとして、最も適当なものを選択肢から選びなさい。

第1問 カテゴリーマネジメントは、①メインターゲットの設定、②カテゴリーの定義と役割の設定、③【 】の作成、④サプライヤーとのパートナーリング、⑤業績の評価・分析、の順で進められる。
1. 商品計画 2. 仕入計画
3. 購買促進企画 4. 棚割表

3級

1. 次の問について、正しければ○を、誤っていれば×を選びなさい。

第1問 専門(業態)店は、顧客のライフスタイルなどに合わせて商品コンセプトを設定し、それにもとづいて中心的品ぞろえを行う店舗である。

2. 次の問の【 】の部分にあてはまる答えとして、最も適当なものを選択肢から選びなさい。

第1問 ゴンドラ陳列は、【 】を数多く陳列できる、フェイスをそろえて見やすさを演出できる、商品が崩れにくく、痛みにくいといったメリットがある。
1. フックバー 2. 小物商品
3. 大物商品 4. トルソー

※ サンプル問題等の著作権は、日本商工会議所に帰属します。
※ また、本サンプル問題の無断転載、無断営利利用を厳禁します。また、本サンプル問題の内容や解答等に関するお問い合わせは、受け付けておりませんので、ご了承ください。

体験版

何度でもご利用いただける試験システムの体験版をご用意しています。
https://cvt-s.com/examinee/examination/jcci_retailsales

試験の操作方法や解答方法を確認していただくことを目的に、体験版(1級、2級、3級)を株式会社CBT-Solutionsの「リテールマーケティング(販売士)検定試験 申込専用ページ」にご用意いたしました。本試験の本番前の学習にご活用ください。

