

1級販売士養成講習会時間割（カリキュラム）

2026年4月現在

試験科目等	内 容	最少講義 時間数
1. 小売業の類型	第1章 流通システムの変革と小売業の新たな役割 第2章 フランチャイズシステムの戦略的特性 第3章 店舗形態別小売業の戦略的特性 第4章 チェーンストアの戦略概論 第5章 商店街とショッピングセンターの戦略的特性	4
2. マーチャンダイジング	第1章 マーチャンダイジング戦略の概論 第2章 商品計画の策定と商品予算の実務 第3章 販売計画の戦略的策定 第4章 仕入計画と在庫管理の実務 第5章 戦略的商品管理の実際 第6章 物流システムの実際	4
3. ストアオペレーション	第1章 店舗運営サイクルの戦略的展開 第2章 発注の戦略的展開 第3章 LSP(レイバースケジューリングプログラム)の戦略的展開 第4章 ローコストオペレーションの戦略的展開 第5章 管理者または店長による人材育成(OJT)の実践	4
4. マーケティング	第1章 リテールマーケティング戦略の実践 第2章 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 第3章 個客戦略の実際 第4章 出店戦略と商圈分析の実際 第5章 リージョナルプロモーションの戦略的展開	4
5. 販売・経営管理	第1章 小売業の従業員管理と能力開発 第2章 小売業の戦略的キャッシュフロー経営 第3章 小売業の店舗に関する法律 第4章 小売業のリスクマネジメント	4
合 計		20

※時間割を作成する際は、上記の表をもとに、全体の時間数が20時間以上になるように設定してください。