

## 2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. 小売業の種類	第1章 流通と小売業の役割 第2章 組織形態別小売業の運営特性 第3章 店舗形態別小売業の運営特性	1.5
2. マーチャンダイジング	第1章 マーチャンダイジングの戦略的展開 第2章 商品計画の戦略的立案 第3章 販売計画の戦略的立案 第4章 仕入計画の策定と仕入活動の戦略的展開 第5章 販売政策の戦略的展開 第6章 商品管理政策の戦略的展開 第7章 物流政策の戦略的展開	3.5
3. ストアオペレーション	第1章 店舗運営サイクルの実践と管理 第2章 戦略的ディスプレイの実施方法 第3章 作業割当の基本 第4章 レイバースケジューリングプログラム(LSP)の役割と仕組み 第5章 人的販売の実践と管理	3
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考え方 第2章 リテールマーケティングの展開に必要な商圈分析と出店戦略の実践 第3章 マーケットリサーチ(市場調査)の方法と進め方 第4章 リテールマーケティングの展開に必要なリージョナルプロモーションの実践 第5章 顧客戦略の展開方法	3.5
5. 販売・経営管理	第1章 販売管理者の法令知識 第2章 小売店経営における計数管理と計算実務 第3章 販売活動に求められる決算データと経営分析 第4章 小売業における組織の基本原則と従業員管理 第5章 店舗施設などの維持管理	2.5
学習指導・支援	学習・受験上の注意、予備試験の実施ほか	1
合 計		15

※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15時間以上になるように設定してください。