

### 3級販売士養成講習会時間割（カリキュラム）

2024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 流通における小売業の基本 第2章 組織形態別小売業の基本 第3章 店舗形態別小売業の基本的役割 第4章 商業集積の基本	3
2. マーチャンダイジング	第1章 商品の基本 第2章 マーチャンダイジングの基本 第3章 商品計画の基本 第4章 販売計画および仕入計画などの基本 第5章 価格設定の基本 第6章 在庫管理の基本 第7章 販売管理の基本	3
3. ストアオペレーション	第1章 ストアオペレーションの基本 第2章 包装技術の基本 第3章 ディスプレイの基本	3
4. マーケティング	第1章 小売業のマーケティングの基本 第2章 顧客満足経営の基本 第3章 商圏の設定と出店の基本 第4章 リージョナルプロモーション(売場起点の狭域型購買促進)の基本 第5章 顧客志向型売場づくりの基本	3
5. 販売・経営管理	第1章 販売員の役割の基本 第2章 販売員の法令知識 第3章 小売業の計数管理 第4章 店舗管理の基本	2
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。