

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（2級）

科 目	内 容	制限時間
小売業の類型	1. 流通と小売業の役割 2. 流通経路政策 3. 組織形態別小売業の運営特性 4. 店舗形態別小売業の運営特性 5. 中小小売業の課題と方向性 6. 商業集積の運営特性	} 30分 } 60分
マーチャндаイジング	1. マーチャндаイジングの戦略的展開 2. 商品計画の戦略的立案 3. 販売計画の戦略的立案 4. 仕入計画の立案と仕入活動の戦略的展開 5. 販売政策の戦略的展開 6. 販売管理政策の戦略的展開 7. 物流政策の戦略的展開	} 30分
休 憩		
ストアオペレーション	1. 戦略的ストアオペレーションの展開視点 2. 店舗運営サイクルの実践と管理 3. 戦略的ディスプレイの実施方法 4. レイバースケジュールリングプログラム（LSP）の役割と仕組み 5. 人的販売の実践と管理	} 30分
マーケティング	1. 小売業のマーケティング戦略の考え方 2. マーケティング戦略の方法 3. マーケティング・リサーチの実施方法 4. 顧客戦略の実施方法 5. 販売促進の企画と実践 6. 商圈分析の立案と実施方法 7. 出店立地の選定と出店戦略の立案 8. 業態開発の手順と実践	} 30分 } 90分
販売・経営管理	1. 販売管理者の基本業務 2. 販売管理者の法令知識 3. 販売事務管理に求められる経営分析 4. 店舗組織体制と従業員管理 5. 店舗施設の維持管理	} 30分

（注）「販売・経営管理」科目免除者については、後半60分経過後に退出させる。