

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
マーチャンダイジング	１．マーチャンダ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リングプログラム（L S P）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。