

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。