

八洲学園大学エクステンションセンター公開講座
(2010年4月～8月開講)

販売士検定講座 3級コース

- 対象：販売のプロを目指す方
- 本講座のねらい：
これから小売業に従事される方、若手販売員の方を対象として作成されている講座です。お店はどのように成り立っているのか、小売業の従業員として心がけなくてはならないこと、人間関係の保ち方、そして利益の考え方などを学び、これから販売員として長く従事していくのに役立ちます。
- 教材
テキスト 5冊／サブテキスト 1冊／課題 1冊(5課題)／解答カード 5課題分／過去問題 2冊／受講マニュアル 1冊(※テキスト5冊は、(株)カリアック発行の『販売士検定ハンドブック』と同じ内容です。)

| | |
|------|--|
| 1 単元 | 【 小売業の種類 】流通業における小売業の基本的役割・形態別小売業の基本的役割・店舗形態別小売業の基本的役割 他 |
| 2 単元 | 【 マーチャンダイジング 】商品の基本知識・マーチャンダイジングの基本・商品計画の基本・仕入計画の基本的役割 他 |
| 3 単元 | 【 ストアオペレーション 】ストアオペレーションの基本的役割・ディスプレイの基本的役割・作業割当ての基本的役割・人的販売の基本的考え方 |
| 4 単元 | 【 マーケティング 】顧客管理の基本的役割・販売促進の基本的役割・商圈の設定と出店の基本的考え方 他 |
| 5 単元 | 【 販売・経営管理 】販売員の基本業務・販売員の法令知識・販売事務と計数管理の基本的知識・売場の人間関係 他 |