

1級販売士(リテールマーケティング) 資格取得プロジェクト

販売士（リテールマーケティング）検定とは

流通業（小売業・卸売業等）におけるスペシャリストの資格
流通業のみならず、消費財メーカー等々（広く一般社会）で働くために必要な、経営戦略・マーケティング、販売技術や仕入れ・在庫管理等、ヒト・モノ・カネ・情報等の知識をマスターした人の称号（資格）です。

各級のレベルと対応科目

1 級 (上級小売商業) (3-4 年次科目)	大規模小売店舗の店長や部長、中小小売業の経営者などが対象。 小売業経営に関する高度な知識を身につけ、商品計画からマーケティング、経営計画の立案や、財務予測、部下の悩みの解消など、経営管理について適切な判断ができる。大手の小売業では、店長昇格の ための条件にしているところもある。
2 級 (中級小売商業) (2 年次科目)	売場主任や部課長、売場を監督する中堅幹部クラスなどが対象。 小売店舗経営の仕組みを理解し、主として小売業の販売技術に関する専門的な知識を身につけ、販売促進の企画ができるとともに、部下の指導・養成ができる。大手の小売業などでは部課長への昇進試験に活用しているところもある。
3 級 (初級小売商業) (1 年次科目)	売場の担当者などが対象。 小売店舗運営の基本的な仕組みを理解し、販売員としての基礎的な知識と技術を身につけている。最近では、小売業だけでなく、営業マンの必須知識として、社員教育に取り入れている卸売業や製造業なども増えている。

- メリット 1** : 販売士 1 級は、まだ全国で数千人しかいない貴重な資格で、流通業・商社・消費財メーカー等へ就職が断然有利です！！
- メリット 2** : 販売士の試験科目は広く経営学に関連するため、資格の勉強をすることで、卒業までに必要な経営情報学の理解が進み、高成績での卒業や他の科目の単位取得が容易になります。
- メリット 3** : ビジネスマンに必要な知識が広く網羅されているため、社会人として基礎知識を身につけることができます。

※本学では、販売士の最高レベル 1 級の取得を可能とするカリキュラムを設置しています。資格を取って「できる社会人」を目指しましょう！