

別表 2

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
小売業の種類	1. 流通と小売業の役割 2. 組織形態別小売業の運営特性 3. 店舗形態別小売業の運営特性 4. 中小小売業の課題と商業集積の方向性	30分
マーチャダイジング	1. マーチャ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. 仕入計画の策定と仕入活動の戦略的展開 5. 販売政策の戦略的展開 6. 商品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. リテールマーケティング戦略の考え方 2. リテールマーケティング戦略の実施方法 3. 顧客戦略の展開方法 4. リージョナルプロモーションの企画と実践 5. 商圈分析ならびに出店戦略の立案 6. 店舗開発の手順と実践	30分
販売・経営管理	1. 販売管理者の法令知識 2. 販売事務管理に求められる経営分析 3. 小売業の組織体制と従業員管理 4. 店舗施設などの維持管理	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。