

小売・流通業に携わる方の必読書！！

販売士ハンドブック

販売士ハンドブックは、激変する小売・流通業界で活躍する方々の実用書。社員のスキルアップに最適です。職業訓練にも活用できます！

多くの方々から反響があります。

お客様のニーズを引き出す提案型セールスができるようになった。

的確な販売技術や接客技術、幅広いノウハウが身についた。

自ら積極的に店舗の改善提案ができるようになった。

受験を離れて体系的に整理できる座右の書として役立った。

販売士ハンドブックは、5つの体系で構成されています。

小売業の種類

- ・流通と小売業の役割・特性・課題、流通経路における小売業の役割・政策・課題、組織形態別小売業の役割・運営・課題、店舗形態別小売業の役割・運営・課題、チェーンストアの役割・運営・課題、商業集積の役割・課題・課題 など

マーチャンダイジング

- ・商品の基本知識、商品知識の活用方法、マーチャンダイジングの基本・戦略概論、商品計画の基本・実務、価格設定の方法、仕入計画の基本・実務、商品管理の実務、在庫管理の基本・実務、販売管理の基本、販売計画の実務、利益追求の基本知識、小売業の物流システム など

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・戦略的方法、作業割当ての基本的役割、人的販売の基本的考え方と実践、販売員指導の実際、店舗運用サイクルの実践・戦略的展開、購買促進策の戦略的展開、発注の戦略的展開、LSPの役割・戦略的展開 など

マーケティング

- ・小売業のマーケティングの基本・戦略、マーケティング・リサーチの実施方法、顧客管理の基本的役割・戦略、販売促進の基本的役割、商圏の設定と出店の基本・戦略・分析、売場づくりの考え方、業態開発の手順と実践、小売業のマーケティング・ミックスの実践 など

販売・経営管理

- ・販売管理者の基本業務、販売員・販売管理者の法令知識、販売事務と計数管理の基本・経営分析、店舗管理の基本的役割、店舗組織体制と従業員管理、店舗施設の維持管理、小売業経営に関する法律、管理組織の特徴、人事管理、従業員管理と能力開発、財務分析とキャッシュフロー など

販売士ハンドブックをマスターすることで、ワンランク上の自分を目指せます！

経営管理能力が身につきます

小売業経営に関する高度な知識を習得し、商品管理からマーケティング、経営計画の立案や財務予測、経営管理についての適切な判断力が身につきます。

販売管理能力が身につきます

小売店舗経営の仕組みを理解し、専門的な知識、販売技術力、販売促進の企画力が身につきます。

基礎的能力が身につきます

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、販売技術力が身につきます。

※販売士ハンドブックは、販売士検定試験（1級～3級）の公式テキストです。

〔購入申込取次販売 専用申込書〕

販売士ハンドブック 申込欄 ※このままFAXしてください

申込先FAX:053-484-4150(株式会社キャリアック)

商工会議所名:

相模原

お申込単位	法人 ・ 個人 (※該当する方に○をつけてください。)		
お名前 (企業名・部署名)			
ご住所	〒 -		
電話番号		メールアドレス	
※通信欄※			

	基礎能力編(3級)			販売管理能力編(2級)			経営管理能力編(1級)		
	金額	商品 コード	購入 冊数	金額	商品 コード	購入 冊数	金額	商品 コード	購入 冊数
セット価格(5冊)	7,300円	00100329		8,300円	00100229		9,800円	00100129	

※各セットは、「小売業の類型」「マーチャндаイジング」「ストアオペレーション」「マーケティング」「販売・経営管理」の5冊で構成されています。

※各セット価格には、過去問題集代(300円)が含まれております。

※キャリアックにFAXが届きましたら、ご記入いただいた住所に請求書(商品代+送料)を郵送いたします。ご入金を確認でき次第、商品を送付します。なお、一度に5セット以上購入される場合、送料はキャリアックが負担いたします。

※落丁・乱丁以外、商品の返品は承りませんのでご了承ください。

※一度に10セット以上ご購入いただいた場合は、割引がございます。詳しくは、キャリアック(電話:053-484-4155)にお問い合わせください。