

小売業の類型の出題傾向&対策

■ 出題傾向

- ①チェーンは必ず出る
- ②販売形態はいずれかが必ず出る
- ③特定の業態の特徴は必ず出る
- ④ショッピングセンターか商店街はほぼ出題

■ 対策

- ①チェーンは、定義・仕組み・VCとFCの違い
- ②販売形態別の特徴
- ③小売業態の特徴は全て理解しておく
- ④商店街のタイプと特徴

ショッピングセンターの設立要件と種類

マーチャндаイジングの出題傾向&対策

■ 出題傾向

- ① マーチャндаイジングサイクルはこの科目の基本
- ② 物流は最近良く出題される
- ③ 計算関連は必ず出題(在庫管理・値入・粗利)※実際に計算ではなく計算式の意味を問う
- ④ POSシステム・バーコードは必ず出る
- ⑤ 価格設定もほぼ毎回出題

■ 対策

- ① マーチャндаイジングサイクルの各ステップの順序、CSVチェーンの事例
- ② 物流は4つの基本機能、社内間物流と返品物流の違いを押える。
- ③ 計算公式は必ず暗記
商品回転率、商品回転期間、交差比率、粗利益高、粗利益率、値入高、値入率
- ④ POSシステムは仕組み、メリット、活用方法押さえる
バーコードはJANコードの種類、内訳の桁数まで覚える
- ⑤ 価格設定は各価格設定方法の特徴

ストアオペレーションの出題傾向&対策

■出題傾向

- ①開店準備の業務は広い範囲でほぼ毎回出題
- ②補充発注も良く出題されている
- ③ディスプレイ(陳列)は必ず出る
- ④最近ではファッション衣料品業界のディスプレイ技術が必ず出題
- ⑤包装・和式進物包装は2回に1回出題

■対策

- ①開店準備の流れは一通り理解しておく
- ②補受発注は目的・意味・発注リードタイムと発注サイクルの違い
- ③ディスプレイは陳列器具別、場所別、方法別にメリット、デメリットを押さえる
- ④ファッション衣料品業界のディスプレイは用語とイメージ、用途を押さえる
- ⑤包装は3つの包み方、和式進物包装は水引きのパターンを理解しておく

マーケティングの出題傾向&対策

■出題傾向

- ①メーカーとマーケティングの違い、小売業のマーケティングは何れか必ず出る
- ②顧客管理、FSPも必ず出る
- ③商圈の基本知識もほぼ出る
- ④マーケティングリサーチもほぼ出る
- ⑤リージョナルプロモーション(販売促進)の種類は必ず出る
- ⑥照明または色彩のいずれかが出る

■対策

- ①メーカーとマーケティングの違い、小売業のマーケティングテキスト通り理解
- ②FSPの意味・必要性、ポイントカードとの違い
- ③商圈の定義、商業力指数、ハブモデル・ライリーの法則
- ④マーケティングリサーチは3つの視点別の実施項目
- ⑤リージョナルプロモーション(販売促進)は体系を理解した上で個別の販売促進策の特徴
- ⑥照明は器具や方法の知識、色彩は色の特性、店舗での活用方法

販売経営管理の出題傾向&対策

■ 出題傾向

- ①敬語は必ず出る
- ②法律関係は必ず出る(特に販売・商品・販売促進関連)
- ③売買損益の計算方法は必ず出る
- ④衛生管理と店舗施設は1回おきに出題

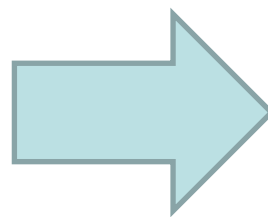
■ 対策

- ①敬語の種類(尊敬語・謙譲語Ⅰ・謙譲語Ⅱ・丁寧語・美化語)、事例を完全に理解する事
- ②法律は目的と規制内容を正確に覚えること
- ③売買損益の計算は公式を完全に覚える
- ④衛生管理と店舗施設は分野ごとにポイントはしっかり押さえる

販売士解法テクニック①

- 正誤問題は雰囲気解答しない
オール1or2は命取り

1 1 1 1 1
2 2 2 2 2



**その問題
全て0点**

販売士解法テクニック②

■前後の言葉で正解を探せ！

小売業界では、販売価格の事を通常、「ア」と呼んでいる。
アの設定方法は複数あるが、そのなかで、地域の市場の需要
に対応した価格設定の方法のことを「イ」という。

【語 群】

1. プライスライン

5. プライスゾーン

9. コストプラス法

2. プレステージ価格政策

6. 売 価

10. 段階価格政策

3. 原 価

7. プライスポイント

4. ユニットプライス

8. マーケットプライス法

直前対策講座まとめ

- 試験日まで諦めない！
- 出題傾向に応じて勉強を効率化！
- 知識だけで解かない！



頑張ってください！！