

平成21年6月25日

長崎販売士フラザ 7月号

発行／長崎販売士協会



▲ランジェリーファンデーションコーナー（S東美3階）

今回は販売士資格取得の経験談、販売士検定受験対策講座（以下、受験対策講座）について書いてみました。

因みに平成21年度の販売士検定試験は7月1日（3級）、10月7日（2級）、2月17日（1級・3級）に実施されます。

私の販売士資格取得について（かつての合格体験記）

私は小売業で働いていますが、資格取得は30代の後半です。以前から販売士のことを耳にしたことがありましたが、テキストは分厚くて資格取得後のメリットを考えても興味がわきませんでした。ところが、もう12年以上も前になりますが、あるきっかけで受験することになりました。

今の私は多分この先輩に出会わなかったら、今、販売士の資格をもっていなかったかもしれませんし、ましては講師もしていなかったと思います。

それは、私が社員食堂で食事をしているときで

した。先輩から小売業に関して知識の整理ができるので2級を受けてみないかと言われたことでした。その先輩はもちろん2級の資格をもっていました。当時の2級は6科目で試験まで3ヶ月しかありません。少し考えて、受験することを決めて早速、商工会議所でテキストを購入し受験勉強を始めました。それが平成7年の夏でした。そして、無事2級は合格しました。

ところが、喜んでいるもの束の間、今度は先輩が僕は持っていないがこの際、1級に挑戦してみたらと言われました。私は2級合格の余韻に浸っていましたが、30歳代の記念に1級に挑戦することしました。そして、1級を3年間で取得しよう目標を決めました。

振り返れば、当時の1級のテキストは9科目で3冊（実質試験時間は1科目40分で計360分）ありましたのでかなりの負担（ボリューム）がありました。最初、1級のテキストで自分の苦手な科目は5ページを理解するのに2時間かかったこ

ともありました。当時、わからないところを相談できる1級の資格取得者は知り合いにいませんでした。そこで、先に進んではわからないところを繰り返し何回も読み直したところ徐々に理解が出来るようになりました。今でこそインターネットでわからない所を調べるには比較的負担はありませんが、当時はインターネットも一般的に現在のように普及していない時代でしたので大変でした。

いざ1級の受験

1級の受験1年目は試験の数日前に全科目（9科目）を読破した程度でした。最初の1冊目は3ヶ月前から読み始めました。試験前に読み返してもほとんど頭に残ってはいませんでした。結果は2冊目と3冊目の科目で平成8年に3科目の科目合格でした。

そして、2年目は仕事が忙しくて11月頃から4科目に絞って勉強をしましたが、残りの2科目は殆んど手付かずの状況でした。試験当日はある科目で試験の最中にわからないところがありましたが、不思議に思い出せると自分に言い聞かせたら記憶がよみがえったこともありました。また、食事時間が1時間ありましたが、食事も取らずに勉強していなかった科目のある部分を偶然に読んだところ試験に出題されていたという運も味方をしてくれました。結果は6科目が70点以上で全科目平均点が74点位で平成9年に無事1級に合格しました3年計画の予定でしたので大変嬉しかった記憶があります。

受験と合格後のあれこれ

次に私があれこれ思ったことを書いてみます。

合格まで

・絶対、合格してみせるということを自分に言い聞かせて受験に向って気力（モチベーション）の充実と継続（体調の維持管理）を図ることが大切です。

・受験勉強の期間はタイムスケジュールを受験勉強シフトに変更し必ず続けること。日々の計画の修正は1週間以内でおこなった方が後で支障がでません。

・過去の出題問題を解いてみることで自分のレベルの確認と傾向がわかります。

・受験対策講座に出席できる方は受講してみる。（ベテランの講師陣がおり通信教育よりも費用が少ない。）受講者のみなさんは予習はとりあえずされたほうが良いと思います。

・販売士検定試験は1級と2級は年に1回、3級は年に2回実施されます。1回の挑戦で合格すればよいのですが、不合格になった場合は次回まで待たなければなりません。

特に1級と2級は1年後なのでモチベーション（熱意）が低下することがあります。最後まで自分を信じてあきらめず（努力）、もし他の知り合いの受験予定者がいる場合はお互いに切磋琢磨しあうことが大切です。

受験当日

・選択問題はマークシートの記入場所を間違えないこと。

・1問あたりにかける時間を計算しておくこと。予定時間以上かかりそうときは後で解答すること。

・問題用紙に記入するときの回りの受験者のシャープペンの音や用紙をめくる時の音を気にしないこと。

・早くで出来た場合、途中退席もよいが出来れば試験時間をフルに使い最低3回位はチェックを行うこと。

・休憩時間がある場合は済んだ解答のチェックをするのではなくこれから実施される科目で不安なところをチェックすること。解答のチェックは試験終了後に行うこと。

・1級の場合は選択問題と記述問題が50%前後で出題されるので選択問題は80%以上の正解、記述は60%以上の正解を最低目標に掲げると科目合格しやすいと思います。

合格後

・1級合格者以外の方は上の級に挑戦して更に知識を深めることが出来ます。

・合格後は実際に習得した知識と経験に基づき現場で知恵を発揮することが大切です。

折角資格を取得したのですから応用することが大切です。私も1・2・3級のテキストは職場においておき必要な場合は手にとって読み返しています。特に今のテキストは実務面の知識が豊富に網羅されており、職場では有用です。

・何事もそうなのですがあることを成就しようと思う場合、経験・知識（例えば販売士テキストで学んだこと）・知恵のサイクルは努力と熱意をエネルギーに計画・実行・検証（改善）のサイクルで更なるステップアップを図れると思います。

受験対策講座について

さて、最後に長崎販売士協会（研修委員会）は平成21年度に受験対策講座を3級（本年度5月20日～6月22日）と2級（本年度8月21日～10月2日）を計画しました。3級の受験対策講座は終了しましたが時間が取れて2級の資格に挑戦される方がおられましたら、是非受講されてみられて下さい。受験対策は約10年位の実績があり、講師陣も経験豊富な陣容となっています。

販売士2級検定対策講座のご案内

販売士検定試験2級のご案内（人物像について）

小売店舗運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付け、販売促進の企画ができるとともに、部下の指導・育成ができる。

販売士2級検定対策講座実施要綱

- 時間：各回19:30～21:30
- 場所：オルガ新樹苑3階ホール
- 受講料：1人6,000円（全13回分）
- 講師：長崎販売士協会より派遣
- お問い合わせ・申込み先
長崎商工会議所業務課 堀川まで
電話：095-822-0111
- その他：講義は販売士2級ハンドブックに沿って行います。（1冊8,000円：要予約）

【検定対策講座日程】（予定）

回	月	日	曜日	科目
1	8	21	金	小売業の種類
2	8	24	月	〃
3	8	28	金	〃
4	9	2	水	マーチャンダイジング
5	9	4	金	〃
6	9	7	月	〃
7	9	9	水	〃
8	9	11	金	ストアオペレーション
9	9	14	月	〃
10	9	16	水	マーケティング
11	9	18	金	〃
12	9	25	金	〃
13	9	28	月	販売・経営管理
14	10	2	金	〃

<販売士2級検定試験>

- 試験日：平成21年10月7日（水）9:30～
- 場所：長崎商工会議所2階ホール
- 受験料：5,500円（税込み）
- 試験科目
①小売業の種類 ②マーチャンダイジング ③ストアオペレーション ④マーケティング ⑤販売・経営管理
- 申込受付期間
平成21年8月27日（木）～9月14日（月）

【販売士1級合格体験記】

レディースファッション・マツヤ
取締役専務 坂口雄一

「販売士1級は業績アップの役に立つか？」

3年越しで、ようやく販売士1級に合格できた。合格して、一番訊かれるのが「販売士1級って、業績アップの役に立ちますか？」というものだ。そういう時、私は「では、『情報』は業績アップの役に立つと思いますか？」と訊くようにしている。

すると、大抵の方が「そりゃあ、『情報』は役に立つでしょう」と答える。そうしたなら、私は笑顔で「それなら、販売士1級は業績アップの役に立つと思いますよ」と答えるのだ。

ひと昔前、経営の三大要素といえば「人・物・金」だったが、最近はこれに加えて「情報」が言われるようになった。時には、「物」や「金」に代わって「情報」が経営の三大要素に加わることがあるくらいだ。

今や「物」や「金」がなくても、「情報」があればビジネスとして成功できる世の中になったのだ。

ITベンチャーなど「物」や「金」がない若者達が、「人（能力）」と「情報」だけで台頭していた昨今の風潮も、そのことを象徴している。

それだけ重要視されている「情報」を、我々はどうやって収集すべきだろうか？

私の経験から言って、一番手っ取り早いのは「本を読むこと」、一番効果があるのは「刺激を受ける人に出会うこと」である。

人間というものは効果を重視するので「だったら、本を読むより、一番効果がある『刺激を受ける人に出会うこと』を選ぶよ」ってなもんですが、現実はその甘くない。

実は「人と出会う」というのは、案外大変なことなのだ。

考えてもみてほしい。「本を読むこと」は、その気になれば毎日だって（隙間の時間にだって）、行うことができる。

しかし「刺激を受ける人に出会うこと」は、これは毎日行くとしたら、並大抵のことではない。

そしてなにより、自分自身が向上しなければ「刺激を受ける人」には、なかなか出会えないものなのだ。逆に、自分自身が向上すれば「刺激を受ける人」との出会いが、次々と訪れる。

そこで、私は「刺激を受ける人との出会い」を大切にしながらも、普段は一番手っ取り早い「本を読むこと」を実践している。

大体、ビジネス書を中心に月20冊程度は読むようにしている。驚くほど多くはないけど、世間一般のひと月の平均読書量は1冊にも満たないら

しいので、私はひと月で、世間一般の1年以上の情報を収集していることになる。

この読書量の支えているのが、販売士1級の知識なのである。

大方のビジネス書は、初めに経営論を説き、それから実例を挙げ、最後に著者自身の見解を述べるという形式で書かれている。

しかし、初めに説かれる経営論は、ほとんどが基礎論であり、販売士の資格取得者なら誰もが知っている知識なのだ。それなら、そこを読み飛ばして、実例と著者の見解だけを読めばよいのである。

私自身、フوترリーディングという速読法を習得していることも関係しているかもしれないが、大体30分もあればビジネス新書1冊くらいは読破できる。速いときは、1冊5分である。

正直、販売士1級の資格を取得しただけでは、業績アップにはつながりにくいかも。しかし、その知識をベースに、様々な「情報」を収集したとき、はじめて業績に反映されてくるのである。

正直、販売士1級の資格を取得しただけでは、業績アップにはつながりにくいかも。しかし、その知識をベースに、様々な「情報」を収集したとき、はじめて業績に反映されてくるのである。

P. S 最後に、私の最近一番の「刺激を受けた人との出会い」を紹介したいと思う。私は、長崎市が主催する「戦略経営人材育成コース」に半年間参加させていただき、長年の夢だった「資源消費に依存しない、人と人のつながりによるビジネスモデル」を発表させていただいた。市役所の関係者および銀行関係者の方々より高い評価を頂き、大変感激した。無論、この際にも販売士1級の知識が役に立ったのは言うまでも無い。そのような場を与えていただいた、長崎市役所の方、商工会議所の方、講師の方、そして私を送り出してくれた商店街関係者の皆様に、この場を借りて感謝申し上げます。



※ ちなみに、写真はその際にMBFの資格を授与して頂いた時の、田上市長とのツーショットである。私の完全崩壊した笑顔が、感激の度合いを物語っている（笑）

接客サービス講習会開催（報告）



6月10日（水）、オルガ新樹苑において、講師として平松康人氏をお招きし、「伝えたいことがちゃんと分かるわくわく関係のコミュニケーション学～気持ちがあふくと楽になる人間関係のトリセツ～」というテーマで接客サービス講習会を開催しました。

第6回九州販売士交流会開催のお知らせ

- 日時：平成21年10月31日（土）
14:00～17:30
- 場所：福岡商工会議所604会議室
- 主催：日本・長崎・島原・福岡販売士協会の共催
- 参加資格：九州各県の販売士資格保有者
（会員以外でもオープン参加可）
- 参加費：5,500円（旅費込み）
- 行事：第一部 挨拶と講演会
講演「食の安全・安心」と「正しい情報」の提供がお店を救う！という演題で、講師として榊石村萬盛堂 代表取締役社長 石村善悟氏をお招きする
予定です。
- 第二部 懇親会

平成21年度定期総会報告

当協会は5月28日（木）、オルガ新樹苑において平成21年度定期総会を開催した。総会では、平成20年度事業報告・収支決算報告、平成21年度事業計画（案）・収支予算（案）について審議され満場一致で議決された。

総会終了後、『長崎さるく幕末編や大河ドラマ「龍馬伝」に関連する本市観光振興事業の取り組みについて』と題して、長崎市文化観光部さるく観光課課長の馬見塚純治氏をお招きして講演会を開催した。

- 平成21年度販売士検定試験施行日
- 第37回2級 10月7日（水）
- 第37回1級・第65回3級 2月17日（水）