

長崎販売士フラガ 4月号

発行／長崎販売士協会



合格者交流会

販売士資格取得の勧め

研修委員長 冬木 繁雄

販売士養成講習会の歩み

研修委員長を担当させて頂き早十数年が過ぎました。この間、社会貢献の一助と肝に銘じて販売士養成講習会を実施してまいりました。3級では年1~2回(予備試験合格で科目免除あり)、2級養成講習会は数年毎に実施してまいりました。その間の総検定試験合格者数は3桁で合格率も80%以上で全国平均を上回ることができました。

平成25年度販売士2級養成講習会での初めての取り組み

本年度の販売士2級養成講習会は15回(30時間; 初回8月中旬以降~)で実施予定です。養成講習会出席者(全日程の80%以上出席)は最終日に行われる予備試験に合格すると、「販売・経営管理科目」が免除となります。この試験科目免除の特典

は、販売士3級養成講習会でのみの実施でした。

販売士テキストのレベル・内容と学ぶ際の注意

販売に関するいろいろな知識を身に付けたい方は販売士の資格を取得することを勧めます。販売士のテキスト(1級=経営者 2級=管理職 3級=監督職・販売員)を学習することで各級での基礎知識を身につけることができます。

販売士(1級~3級)のテキストは「小売業の類型」「マーチャライジング」「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科目で構成されています。内容は小売業に関して幅広く実践に基づいた基礎知識が学べるようになっていきますので、小売業(卸売業・製造業)に従事されておられる方には特に役にたてると思います。

今、便利なインターネットというツールがありテキスト学習する場合、わからないところ(専門用語等)があればキーワード検索で瞬時に見つける事ができます。

この場合、重要なのはわからないところは確実に理解してしまうことです。決してわかったつもりはダメです。何かかというところ再度わからないところ出てそれがキーワードとなり新しいことが展開していった場合、うろ覚えでは本来の意味とは全く別の理解をしているか、更にあいまいな理解となり、最終的には時間の無駄になります。わからないこと→わかる(正確に意味を理解する)ことがとても重要なのです。

~~販売・経営管理~~

科目免除!

当日はその他の4科目に
集中して受験が可能!

※80%以上出席し、最終日の予備試験に合格することが条件

販売士と実務

例えば、販売員が販売士3級を取得している場合とそうでない場合ではモチベーションが同レベルでも前者は情報の共有と一定レベルの知識で仕事に取り組み、後者は知識があまりなく経験にのみ頼ることとなり、比較すると同じ仕事の内容でも達成レベルやスピードに差が出る場合があります。

又、実務で上司が仕事を指示する場合に部下はなぜそうするのがわからない、上司の言っている意味がわからないとなるとモチベーションに影響が出ます。上司(リーダー)は仕事の内容を皆で共有すること(理解させる)を心がけて物事を言うことが大切です。(この場合、上司はリーダーシップ論を学習していることが重要)

上司に知識が欠けていて部下にうまく伝わらない場合は、いくらモチベーションの高い部下がいてもタイムスケジュール、手段・方法(部下への思いやりを含む)等を上司がうまく指揮・統率できなければ結果は一定のレベルに到達しないかもしれません。



この場合、チーム全体のレベルアップのために能力のある上司が新しく来るか、今の上司が on/off ザジョブトレーニングで知識(販売士2級 or 3級)を身につけることが大切です。悲しいかな上司は自分では選べません。但し、反面教師という言葉があります。あんな上司にはなりたくないに心に決め、自分が将来上司になった場合を想定し自己啓発(3級→2級販売士資格の取得)することも大切かもしれません。

私の販売士資格の活用

私の販売士資格取得のきっかけは会社の上司の勧めで2級(平成7年合格; 6科目)を取り、1級(平成9年合格; 9科目)は商工会議所の方の勧めで取りました。

今でも仕事で「1級~3級」(最近)のテキストをそばに置いてあります。何かあった時や気になるときはいつも読み返しています。大変役に立っています。テキストはある期間読んだら終わりではなく必要な場合は読み返す習慣を身につけておくことが大切なのです。時間がたって読むとさらに経験を積み重ねたことにより良いアイデアが浮かぶこともあるからです。

みなさん、販売士資格取得をすることで目からうろこを体験できるかもしれません。

挑戦してみたいはいかがでしょうか。研



販売士検定試験合格者交流会

3月26日(火)長崎商工会議所3階会議室において合格者交流会が開催しました。当協会会長挨拶、各委員会(企画、広報、研修)委員長から活動状況の報告と今後の活動予定や販売士の資格を取ることによってのメリットについての説明がありました。

その後、参加された2級2名、3級7名の販売士検定合格者にそれぞれ販売士バッジ(日本商工会議所販売士記章)が授与され、各自1分程度の自己紹介がありました。今回は2級を目指す3級の方が多かったのが特徴のようです。

交流会では、参加者各自がお互いの情報を交換し合い、和気藹々とした雰囲気の中楽しい時間を過ごすことができ、その中から新たに4名の仲間が増えることとなりました。

長崎販売士協会 30年を振り返って

◎当協会の沿革

長崎販売士協会が創立されたのは、昭和57年7月で、平成24年度に30周年を迎えました。

初代会長

稲尾省三（昭和57年～平成5年）

二代目会長

寺坂繁昭（平成6年～平成11年3月）

三代目会長

富永廣道（平成11年4月～平成22年5月）

四代目会長

坂口雄一（平成22年5月～）

会員数 44名

役員数 15名

賛助会員数 12団体（団体・企業）

所在地 〒850-8541 長崎市桜町4-1

長崎商工会議所業務課内

◎活動状況

項目内容

- ・総会 年1回・5月
- ・販売士3級養成講習会の実施
年1回・1月～2月（延べ13日間）
- ・販売士2級検定対策講座
年1回・8月～9月（延べ15日間）
- ・資格更新講習会の実施 年1回・2月
- ・各種講習会の実施
接客サービス・POP・ラッピング他
- ・機関紙（販売士プラザ）の発行 年4回
- ・販売士検定試験への協力 試験委員の派遣
- ・会員拡充及び組織の強化
販売士制度の普及活動、商業活性化のための活動



◎販売士との出会い

広報委員長 吉岡英春

私が販売士を始めたのは平成9年、会社の先輩の冬木さんから誘われ、当協会の年次総会に参加したのがきっかけでした。私自身販売士という制

度があったことも知りませんでしたし、まだ資格も持ってない私と販売士の初めての出会いでした。総会終了後、立食パーティ形式で懇親会が開催されました。その当時は、総会参加者もかなり多かった記憶があります。その懇親会での富永氏と石本氏との出会いが私の人生を大きく変えることになりました。その当時は、あまり協会活動も活発でなかったらしく、若手で何か活動をしなにかという話になりました。その後、当協会が再活動をはじめることとなりました。



当初、協会の皆さんの役に立つ活動をしようと、10名ほどの若手協会員が集まりました。全員ボランティアです。予算もなかったせいか会議室も使えず、控え室での会議を開催していました。まず活動するための組織づくりをおこない、企画、研修、広報委員会をつくることとなりました。

私は、販売士を持たないまま10月の2級検定試験を合格するという前提で協会活動に加わることになりました。今思えば無事2級検定試験に合格するまでは、かなりのプレッシャーでした。

毎月1度集会を開き話し合いをした結果、「協会の情報交流の場として販売士プラザの発行」「協会の自己啓発を助ける勉強会の開催」を目標として活動しようと決定しました。私は、広報委員会のメンバーに選ばれ、プラザ発行の準備担当をすることになりました。販売士プラザの創刊号は平成10年1月20日付で、第2号は、同年9月17日発行です。平成11年5月25日発行からは、平成20年ごろまでは毎月の発行でした。

◎協会活動

再活動後の協会活動を年代順に紹介します。

- ・平成11年度 ビジネスゲーム開催
- ・平成12年 6月 接客サービス講習会
「ひと財産」を活用する接客サービス
- ・平成12年 9月 小倉駅ビル視察研修会
- ・平成13年 6月 異業種に学ぶ「お客様の心を捉えるサービス」
- ・平成13年 9月 マリノアシティ福岡
- ・平成14年 7月 ことばがモノを動かす
- ・平成14年 9月 創立20周年記念事業
「接客販売勉強会」

- ・平成15年 6月 お客様がまた足を運びたいくなる接客技術とは
- ・平成15年 10月 九州販売士交流会
初開催（福岡）
- ・平成16年 6月 高齢社会に対応する接客セミナー
- ・平成16年 11月 九州販売士交流会（長崎）
- ・平成17年 7月 売上向上につながる色彩心理
- ・平成18年 4月 販売士検定合格者交流会
- ・平成18年 7月 販売力向上術
- ・平成19年 1月 佐賀視察研修会
（ゆめタウン佐賀他）
- ・平成19年 6月 色彩と消費者心理
- ・平成20年 6月 顧客満足、はじめての一步
- ・平成21年 2月 ゆめタウン久留米視察
- ・平成21年 6月 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
- ・平成21年 10月 長崎学さるく参加
- ・平成21年 11月 島原漁人市場とととと農業体験（松尾農園）
- ・平成22年 6月 高齢者・障がい者のお客様に対する接客
- ・平成22年 11月 第1回接客販売ロールプレイングコンテスト
- ・平成23年 6月 中国人旅行者対応接客サービス講習会
- ・平成23年 10月 第2回接客販売ロールプレイングコンテスト
- ・平成23年 11月 九州販売士交流会（長崎）
- ・平成24年 4月 JR博多シティ視察
- ・平成24年 7月 長崎販売士協会創立30周年記念VMD講習会
- ・平成24年 12月 会員交流会
- ・平成25年 4月 佐賀笑売繁盛店視察会

平成25年度 長崎販売士協会定期総会日程

日時：平成25年5月14日（火）19：30～
場所：セントヒル長崎

（長崎市筑後町4-10 ☎822-2251）

内容：

- ①平成24年度事業報告(案)並びに収支決算(案)について
 - ②平成25年度事業計画(案)並びに収支予算(案)について
 - ③その他
- ◎総会終了後、引き続き懇親会を開催いたしますので、会員の皆様は奮ってご参加下さい。別途御案内を差し上げます。（参加費2,000円）

販売士とは

ー販売士を目指す皆様ならびに販売士の皆様へー
販売士はプロの販売員のあかし。小売・流通業の健全な発展に寄与し、消費者に満足いくサービスを提供できるプロフェッショナルです。プロは常に自己の資質と技術を磨く努力を怠ってはなりません。

長崎販売士協会は、長崎商工会議所の支援を受けて設立した団体であり、社会的にも重視されている販売士有資格者の資質向上、能力の開発、技術の練磨を図るための場となっています。

販売士の資格を持つあなたも、さっそく加入して、志をともにする仲間と、情報の交換からプロとしての研鑽、同志との親睦を通じて「販売士制度」の一層の発展に力を貸してください。

それは、あなた自身の個人的な価値を高めるだけでなく、あなたの企業、あなたの地域の発展にもなるのです。

平成25年度販売士検定試験の日程

- 第72回3級 平成25年 7月13日（土）
- 第41回2級 平成25年10月 2日（水）
- 第41回1級 平成26年 2月19日（水）
- 第73回3級 同 上

知恵は、知識と経験から生まれます。



長崎販売士協会入会のご案内

会員入会ご案内

販売士協会は、販売士の資質の向上、能力の開発、技術の練磨の場として設立された団体です。あなたのプロの腕にますます磨きをかけ、あなたの企業・地域の発展に寄与できるよう、当協会に是非ご入会下さい。

会員の特典

- ◎当協会が主催する各種講演会・セミナーに参加でき自己の能力開発や、業界の情報収集に役立ちます。
- ◎先進地等の視察研修会に参加できます。
- ◎販売士会員相互の親睦交流を通じての自己啓発ができます。

会員の資格

年会費2千円をお支払い下さい。

お問い合わせ先

長崎商工会議所業務課 小川
EL 095-822-0111