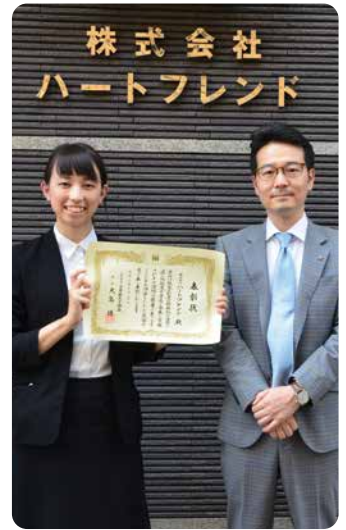


販売士制度表彰企業に聞く！

リテールマーケティング(販売士)検定の活用術

リテールマーケティング(販売士)検定試験は、流通・小売分野での唯一の公的資格です。このたび、総合食品スーパー「フレスコ」を展開する株式会社ハートフレンドが、一般社団法人日本販売士協会の「第14回販売士制度表彰」を受賞されました。今回は、合格後もテキストを時々見直されているという人材開発部の並河さんと、社員教育を最前線で担当されている池田さんにお話を伺いました。



人材開発部の並河さん(右)、池田さん

 **Heart Friend**
株式会社ハートフレンド

検定を活用して 業界知識を共有認識に

私どもが展開するスーパー「フレスコ」は、京都府内を中心に、100店舗以上を運営しています。「来店されたお客様の満足を得る」という企業理念を掲げ人材育成に力を入れています。社員教育の一つとして、流通小売分野の基礎知識の習得を目的に、販売士検定を活用しています。入社内定者には、事前に3級合格に向けた通信教育を案内し、入社後に受験するように促しています。流通についての基礎を体系立てて学べるのが販売士検定の良いところで、商品を陳列するだけでなく、経営や商品管理の視点など、幅広い知識を身につけることができます。例えば社内では、『粗利』『値入』など、業界用語が頻りに飛び交いますが、業界知識のない新入社員にはわかりません。そういった言葉を共通認識として学べるので、社員教育に欠かせない資格です。

社員へのサポートで 合格者を多数輩出

新入社員に対し、検定合格はもちろんだ知識を実践に活かすことができるように、会社としてもサポートを徹底しています。特に試験の約2ヶ月前からは、販売士検定の過去問題を配布し、解答を提出してもらい、毎週のように課題を課しています。新入社員に検定合格という目標を掲げ、そのプロセスにも寄り添うことで、モチベーションを高めています。これまでに輩出した3級合格者数は170名を超え、今では社員教育のステータスになっています。

合格後もテキストを見直すたびに、参考になることがたくさんあります。社員には販売士で学んだ知識をベースに、流通の全体像を見て、その奥深さを知り、興味を深めてもらいたいと考えています。メーカーの川上から、小売の川下までつながっているのが流通です。小売の現場に携わる人に限らず、どのような職種であっても一定のマネジメントスキルを求められるなかで、販売士検定は幅広く活かせる資格ではないでしょうか。



株式会社ハートフレンド

【代表者片岡孝一】

【住】京都市下京区若宮通五条下ル毘沙門町33-1
【URL】<https://www.super-fresco.co.jp/>

次回 第87回リテールマーケティング(販売士)検定試験のご案内

試験日

令和3年2月17日(水) 1・3級/9:30~ 2級/13:00~

申込期間

令和3年1月12日(火)~1月25日(月) ※企業でのご受験は別途ご相談ください。

受験料

1級/7,850円 2級/5,770円 3級/4,200円

お問い合わせ

会員部 検定事業課

TEL:075-341-9765 FAX:075-341-9795 [9:00~17:00(土日祝を除く)]

MAIL:school@kyo.or.jp URL:<https://www.kyo.or.jp/kyoto/examination/hanbai.html>