

書籍テキスト内容

学科対策講座【書籍テキスト】の内容について
ご案内いたします。

※お申し込みに関して

- ・法人の方は、トップページ上の「法人の方はこちら」よりお申し込みください。
- ・個人の方は新規会員登録のうえ、トップページよりご希望の商品をお選びください。

※1級の書籍テキストのお取り扱いはしておりません。

1級の学習方法として、2級のテキストを用いて基盤強化をし、時事問題や専門知識を磨き上げることを推奨しております。

レディス ファッション販売 2級

国家検定資格 接客販売技能士 レディスファッション販売 2級取得のための
学科対策講座【書籍テキスト】の内容です。

【目次】

[接客販売技能士を目指す皆さまへ](#)

[第1章 小売業としてのホスピタリティ精神の発揮](#)

[1-1 顧客満足的重要性](#)

[1-2 小売業界の動向](#)

[1-3 接客マナー](#)

[1-4 多様なお客様に対する対応](#)

[第2章 企業倫理とコンプライアンス](#)

[2-1 個人情報保護法](#)

[2-2 景品表示法](#)

[2-3 公正な取引](#)

[第3章 職場におけるコミュニケーション](#)

[3-1 コミュニケーションの基本](#)

[3-2 職場のコミュニケーション](#)

[第4章 売場作り・商品陳列](#)

[4-1 売場作りと商品陳列](#)

[4-2 ディスプレイ構成の基本](#)

[第5章 商品管理](#)

[5-1 商品管理](#)

[第6章 商品知識の習得と活用](#)

[6-1 商品知識](#)

[6-2 素材と加工](#)

[6-3 品質表示とお手入れ方法](#)

[6-4 服の構造・検品](#)

[6-5 服のコーディネート](#)

[第7章 フィッティング技術](#)

[7-1 体のサイズ](#)

[7-2 服のサイズ](#)

[7-3 フィッティング](#)

[7-4 お直しの技術](#)

[7-5 体型別補正](#)

[第8章 接客販売](#)

[8-1 接客販売](#)

[第9章 顧客管理と固定客づくりの重要性](#)

[9-1 固定客づくり](#)

[9-2 顧客管理とは](#)

[第10章 クレーム・トラブル対応](#)

[10-1 クレーム対応](#)

レディス
ファッション販売

2
級

レディス ファッション販売 3級

国家検定資格 接客販売技能士 レディスファッション販売 3級取得のための
学科対策講座【書籍テキスト】の内容です。

【目次】

[接客販売技能士を目指す皆さまへ](#)

[第1章 小売業としてのホスピタリティ精神の発揮](#)

- [1-1 顧客満足的重要性](#)
- [1-2 小売業界の動向](#)
- [1-3 接客の基本マナー](#)

[第2章 企業倫理とコンプライアンス](#)

- [2-1 個人情報保護法](#)
- [2-2 景品表示法](#)

[第3章 職場におけるコミュニケーション](#)

- [3-1 職場におけるコミュニケーション](#)

[第4章 売場作り・商品陳列](#)

- [4-1 売場作りの基本](#)

[第5章 商品管理](#)

- [5-1 商品管理](#)

[第6章 商品知識の習得と活用](#)

- [6-1 商品知識](#)
- [6-2 素材と加工](#)
- [6-3 品質表示とお手入れ方法](#)
- [6-4 服の構造・検品](#)
- [6-5 服のコーディネート](#)

[第7章 フィッティング技術](#)

- [7-1 体のサイズ](#)
- [7-2 服のサイズ](#)
- [7-3 フィッティング](#)
- [7-4 お直しの技術](#)

[第8章 接客販売](#)

- [8-1 接客販売](#)

[第9章 クレーム・トラブル対応](#)

- [9-1 クレーム対応](#)

レディス
ファッション販売

3級

メンズ ファッション販売 2級

国家検定資格 接客販売技能士 メンズファッション販売 2級取得のための
学科対策講座【書籍テキスト】の内容です。

【目次】

[接客販売技能士を目指す皆さまへ](#)

[第1章 小売業としてのホスピタリティ精神の発揮](#)

- [1-1 顧客満足的重要性](#)
- [1-2 小売業界の動向](#)
- [1-3 接客マナー](#)
- [1-4 多様なお客様に対する対応](#)

[第2章 企業倫理とコンプライアンス](#)

- [2-1 個人情報保護法](#)
- [2-2 景品表示法](#)
- [2-3 公正な取引](#)

[第3章 職場におけるコミュニケーション](#)

- [3-1 コミュニケーションの基本](#)
- [3-2 職場のコミュニケーション](#)

[第4章 売場作り・商品陳列](#)

- [4-1 売場作りと商品陳列](#)
- [4-2 ディスプレイ構成の基本](#)

[第5章 商品管理](#)

- [5-1 商品管理](#)

[第6章 商品知識の習得と活用](#)

- [6-1 商品知識](#)
- [6-2 素材と加工](#)
- [6-3 品質表示とお手入れ方法](#)
- [6-4 服の構造・検品](#)
- [6-5 服のコーディネート](#)

[第7章 フィッティング技術](#)

- [7-1 体のサイズ](#)
- [7-2 服のサイズ](#)
- [7-3 フィッティング](#)
- [7-4 お直しの技術](#)
- [7-5 体型補正](#)

[第8章 接客販売](#)

- [8-1 接客販売](#)

[第9章 顧客管理と固定客づくりの重要性](#)

- [9-1 固定客づくり](#)
- [9-2 顧客管理とは](#)

[第10章 クレーム・トラブル対応](#)

- [10-1 クレーム対応](#)



メンズファッション販売 3級

国家検定資格 接客販売技能士 メンズファッション販売 3級取得のための
学科対策講座【書籍テキスト】の内容です。

【目次】

[接客販売技能士を目指す皆さまへ](#)

[第1章 小売業としてのホスピタリティ精神の発揮](#)

- [1-1 顧客満足的重要性](#)
- [1-2 小売業界の動向](#)
- [1-3 接客の基本マナー](#)

[第2章 企業倫理とコンプライアンス](#)

- [2-1 個人情報保護法](#)
- [2-2 景品表示法](#)

[第3章 職場におけるコミュニケーション](#)

- [3-1 職場におけるコミュニケーション](#)

[第4章 売場作り・商品陳列](#)

- [4-1 売場作りの基本](#)

[第5章 商品管理](#)

- [5-1 商品管理](#)

[第6章 商品知識の習得と活用](#)

- [6-1 商品知識](#)
- [6-2 素材と加工](#)
- [6-3 品質表示とお手入れ方法](#)
- [6-4 服の構造・検品](#)
- [6-5 服のコーディネート](#)

[第7章 フィッティング技術](#)

- [7-1 体のサイズ](#)
- [7-2 服のサイズ](#)
- [7-3 フィッティング](#)
- [7-4 お直しの技術](#)

[第8章 接客販売](#)

- [8-1 接客販売](#)

[第9章 クレーム・トラブル対応](#)

- [9-1 クレーム対応](#)



ギフト販売 2級

国家検定資格 接客販売技能士 ギフト販売 2級取得のための
学科対策講座【書籍テキスト】の内容です。

【目次】

[接客販売技能士を目指す皆さまへ](#)

[第1章 小売業としてのホスピタリティ精神の発揮](#)

- [1-1 顧客満足的重要性](#)
- [1-2 小売業界の動向](#)
- [1-3 接客マナー](#)
- [1-4 多様なお客様に対する対応](#)

[第2章 企業倫理とコンプライアンス](#)

- [2-1 個人情報保護法](#)
- [2-2 景品表示法](#)
- [2-3 公正な取引](#)

[第3章 職場におけるコミュニケーション](#)

- [3-1 コミュニケーションの基本](#)
- [3-2 職場のコミュニケーション](#)

[第4章 売場作り・商品陳列](#)

- [4-1 売場作りと商品陳列](#)
- [4-2 ディスプレイ構成の基本](#)

[第5章 商品管理](#)

- [5-1 商品管理](#)

[第6章 ギフト知識の習得と活用](#)

- [6-1 贈答の基本知識](#)
- [6-2 シーズンイベント・生活歳時記と贈答](#)
- [6-3 ライフイベントのしきたりと贈答](#)
- [6-4 婚礼関係のしきたりと贈答](#)
- [6-5 弔事のしきたりと贈答](#)
- [6-6 一般贈答、その他贈答](#)

[第7章 接客販売](#)

- [7-1 接客販売](#)

[第8章 接客販売](#)

- [8-1 固定客づくり](#)
- [8-2 顧客管理とは](#)

[第9章 クレーム・トラブル対応](#)

- [9-1 クレーム対応](#)

ギフト販売

2級

ギフト販売 3級

国家検定資格 接客販売技能士 ギフト販売3級取得のための
学科対策講座【書籍テキスト】の内容です。

【目次】

[接客販売技能士を目指す皆さまへ](#)

[第1章 小売業としてのホスピタリティ精神の発揮](#)

[1-1 顧客満足的重要性](#)

[1-2 小売業界の動向](#)

[1-3 接客マナー](#)

[第2章 企業倫理とコンプライアンス](#)

[2-1 個人情報保護法](#)

[2-2 景品表示法](#)

[第3章 職場におけるコミュニケーション](#)

[3-1 職場におけるコミュニケーション](#)

[第4章 売場作り・商品陳列](#)

[4-1 売場作りの基本](#)

[第5章 商品管理](#)

[5-1 商品管理](#)

[第6章 ギフト知識の習得と活用](#)

[6-1 贈答の基本知識](#)

[6-2 シーズンイベントのしきたりと贈答](#)

[6-3 ライフイベントのしきたりと贈答](#)

[6-4 婚礼関係のしきたりと贈答](#)

[6-5 弔事のしきたりと贈答](#)

[6-6 一般贈答、その他贈答](#)

[第7章 接客販売](#)

[7-1 接客販売](#)

[第8章 クレーム・トラブル対応](#)

[8-1 クレーム対応](#)

ギフト販売

3級