

接客販売技能検定 1 級ギフト販売作業 第 11 回（2026 年度） 実技試験実施概要

1. 選択テーマ（『18 の商品領域』と『進物ジャンル』の設定）について

1 級ではすべての商品領域を対象としていますので、2 級のような選択テーマ（『18 の商品領域』と『進物ジャンル』）はありません。

2. 接客ロールプレイング試験の概要

（1）手法

- ・接客ロールプレイング
- ・お客様役は、技能検定委員（男性もしくは女性）が担当します。

（2）所要時間

- ・商材の確認：1 分間
 - ・ロールプレイング：20 分間（標準時間）
- ※ロールプレイング開始後、15 分後に予鈴が鳴ります。25 分を経過した時点で試験終了といたします。

（3）試験の課題

- ・贈答品全般を扱う売場で、お客様の贈答ニーズを伺い、目的にふさわしい進物体裁と進物好適品の提案を行います。またお客様の多岐にわたる冠婚葬祭・年中行事に関する質問に対して、的確なアドバイスをを行います。

（4）合格基準

- ・300 点満点の 210 点(70%)以上で合格
- ・配点(ニーズチェック 60 点・専門知識 90 点・商品提案 60 点・総合(接客)90 点)

（5）当日実施するロールプレイングの流れ

- ① アプローチ
- ② ニーズチェックにより、お客様のご用途・贈答目的、先様のお好みなどを把握します。
- ③ ニーズに相応しい商品を複数提示し、提示理由などを添えて説明します。
- ④ 複数提示した商品を、ニーズを踏まえてさらに絞り込み、最適品として根拠ある提案をします。
- ⑤ お客様の(冠婚葬祭・年中行事の)ご用途・贈答目的に相応しい掛け紙体裁を説明します。
- ⑥ お客様からの(冠婚葬祭・年中行事の)ご用途・贈答目的に関連する質問に答えます。
- ⑦ 入金行為を行い、お客様をお見送ります。

（6）当日会場内に用意されているもの

- ・ロールプレイング用商品写真：10 枚
- ・その他備品：商品写真陳列用テーブル 2 台、白紙メモ用紙 10 枚、
カルトン 1 個、電卓 1 台、紙袋 1 枚、筆記用具

(7)商品写真の使い方について

- ・会場内にある商材写真は何枚でも使用ができます。
- ・また写真にない商品を提案することもできます。
- ・新たな商品を提案する場合は、口頭で内容を説明し、お勧めしてください。テーブルに用意している白紙メモ用紙にスタート前や接客の途中でアイテム名を記入しても構いません。
- ・商品は何点でも提案ができます。
- ・ただし、商品は「お酒」ではなく「紅白ワイン」というように、具体的なアイテムを設定してください。
- ・また「商品券・ギフトカード等の金券類」や「カタログギフト類」は対象外です。
- ・商品価格は、写真も含めて自由に設定できます。

(8)その他

- ・試験中のマスク着用は個人の判断に委ねます。どちらを選択しても採点には影響ありません。
- ・ロールプレイング試験において、お客様役がマスクを着用している場合があります。

3. 試験科目及びその範囲ならびにその細目

試験科目及びその範囲	試験科目及びその範囲の細目
実技試験 1 小売業としてのホスピタリティ精神の 発揮 (1) 顧客満足 (2) 接客マナー 2 企業倫理とコンプライアンス 3 売場作り・商品陳列 4 ギフト知識の習得と活用（基本知識） 5 ギフト知識の習得と活用（応用知識） (1) 地域による違い (2) 特殊な事例の好適品の提案	顧客満足実現の重要性について理解し、接客の場面で実現できること。 次に掲げる事項について接客の場面で実現できること。 1 接客基本マナー 2 常に周囲の手本となる表情・立ち居振る舞い・話し方 接客時の個人情報の取扱いが適切にできること。 レイアウト、陳列、ディスプレイに関する基本知識を活用し、実践できること。 次に掲げる事項について、お客様の具体的な贈答ニーズに合った的確な説明ができること。 1 進物の基本 2 シーズンイベント・生活歳時記と贈答 3 ライフイベントのしきたりと贈答 4 婚礼関係のしきたりと贈答 5 弔事のしきたりと贈答 6 進物の用途に応じた一般的な好適品 1 地域によるしきたりの違いを、お客様に的確な説明ができること。 2 自分が勤務する地域特有のしきたりを把握し、お客様に説明ができること。 特殊な事例での好適品の提案をすることができること。
試験科目及びその範囲	試験科目及びその範囲の細目

(3) 難しい事例 (4) 最近の動向 6 接客販売（ギフト） コンサルティングセールス 7 店頭情報の収集と提案 8 顧客管理と顧客基盤の維持・拡大	対応方法が複数あるような事例、判断の難しい事例について、お客様のご要望を伺いながら、的確なアドバイスができること。 地域によるしきたりの違いを踏まえて、お客様のご要望を伺いながら、的確なアドバイスができる。 顧客心理を深く理解し、高いレベルでのコンサルティングセールスを実践できること。（お客様の潜在ニーズを把握することができる。お客様のお話を共感的に聞くことができる。） 市場や店頭情報収集し、接客に生かすことができること。 顧客のリピートのための知識を持ち、接客の場面で実践できること。
--	---

以 上