営業士の資格を得るには

営業士試験

「営業士検定」は、10年以上の実績と信頼を培った日本営業士会が提供しています。合格すると「営業士」として認定されます。初級は基本的な営業業務ができるレベル、上級は管理業務や営業指導を含み、マスターではマネジメントマーケティングに関する高度な知識を持つレベルです。

企業･職業訓練校･学校向けの「営業士」人材育成カリキュラム

学校研修

当協会と提携していただいた学校(連携校)には、20~160時間のプログラムを用意しています。また、コマ時間設定、試験対策講座設定などを学校に合わせたカリキュラムで実施することができます。カリキュラムのアドバイスも行っています。本協会では、学校での既存講師を活用できるような仕組みと、学校の独自教育を尊重しております。
また、連携校では、年間スケジュールや受講生徒の就職、卒業等のタイミングなどにあわせて、個別に試験を校内で実施することができます。
※連携校の提携料は無料です。また、テキストは外部連携用のテキストをご利用いただいております。

企業研修

「営業士」の職種は、「商業系」、「工業系」、「IT系」、「環境系」、「医療系」、「建築系」、その他サービス業などのあらゆる商品･サービスが対象となっています。企業向け研修カリキュラムでは、その業界･分野に合わせた内容で実施が可能です。本協会から研修講師を派遣したり、研修後の検定試験を実施することができます。

JSP
日本営業士会　https://www.nrep.jp
〒115-0055 東京都北区赤羽西1-22-15 大亜コーポ
各種研修･試験はお申込みフォームより受け付けております

メーカー企業やサービス企業の
営業のプロに必要なスキルを獲得する資格

営業士

■メーカー企業、サービス企業を中心に、
　あらゆる商品･サービスの営業が対象
■ワンランク上の営業の方法を知って、営業成績向上をめざせる
■マーケティングを体系的に学べる

JSP 日本営業士会
Japan Sales Professionals

モノが売れない時代に求められるスキルを追求した「営業士」

企業の営業職はマーケティング力、情報力、製品評価力などが求められています

営業士とは？

「営業士」は、「マーケティング武装、情報武装したマーケティング・セールスのスペシャリスト」です。
モノが売れなくなり、ますます実力を求められる企業等の営業職は、アドバイザー力やマーケティング力、情報力、営業企画力などが、必須のスキルと知識になっています。

営業士検定

営業士検定は日本営業士会の資格検定制度です。初級、上級、マスターと3段階に分かれています。**試験は6月、11月の年2回開催されており、合格すると営業士に認定**されます。
初級は基本的な営業業務、上級は営業管理業務と営業指導を含みます、
マスターはマネジメント、マーケティングに関する高度な専門知識となっています。

初級
自立した営業パーソン:営業に関する全般的な基礎知識を理解している。
営業従事者として、必要なスキルと基本的な方向性について理解している。

上級
中堅幹部クラス:企画型営業の応用知識を習得している。
製品取り扱いにおける応用知識を習得している。

マスター
幹部クラス:経営に関する高度な専門的知識を身に付け、経営、企業評価、製品評価、商品·サービスの取り扱いにおける実践知識を習得している。

JSP
日本営業士会　https://www.nrep.jp
〒115-0055 東京都北区赤羽西1-22-15 大亜コーポ
各種研修·試験はお申込みフォームより受け付けております

初級

I.マーケティングの基礎
営業におけるマーケティングの重要性
マーケティングの基礎知識
マーケティングの4P
マーケティングの事例と演習

II.営業活動の基本業務
営業の基礎 営業の機能
営業目標の策定
環境変化と営業計画の対応
訪問計画 商談の流れ
クロージング·フォローアップ

III.コミュニケーション·プレゼンテーション
コミュニケーションの基本
ビジネスコミュニケーションスキル
インベントリーシステムの基礎知識
プレゼンテーションと営業
コンサルティングの基礎 営業活動の深耕…（一部抜粋）

※公式テキストのみの販売はいたしておりません。
※研修または認定試験にお申込みの方に限らせていただいております。

上級

I.マーケティングの応用知識
市場の理解 / 顧客の理解
製造部門分析

II.実践営業と営業の応用知識
ランチェスター戦略
コミュニケーションの技術とプレゼンテーションの知設
企画書作成 / 営業管理

III.製品評価
製品の評価のポイント
製品と商品、商材

IV.マネジメントの基礎
経営と企業戦略 / 企業戦略
経営環境分析 / ISOのポイント

V.知的財産権概説
産業財産権 / 著作権法
市場対応と知的財産権 / CSR

VI.情報システムとWEB の活用
情報システムの活用
WEBの活用
ITを駆使したバックオフィス
WEBを中心とした情報収集
パソコンのセキュリティ
IT経営…（一部抜粋）

マスター級

I.生産財マーケティング
生産財マーケティングの特質
生産財の市場分析と営業

II.営業戦略の立案
戦略の基本
営業管理からの分析結果
営業戦略目標の設定

III.プレゼンテーションの実践
アイドマ理論によるプレゼンテーション
セールスプレゼンテーション
メーカーへのプレゼンテーションの例

IV.関連法規のポイント
個人情報保護法のポイント
販売及び販売促進に係わる関連法規のポイント

V.生産と品質に関する基礎知識
生産に関する基礎知識
品質管理に関する基礎知識

V.マネジメントの応用
財務分析の基礎
商品に関する計数の基礎知識
（一部抜粋）

営業士初級事例問題集

初級を対象とした事例問題を収録。
※問題集のみの販売はいたしておりません
※初級研修または認定試験にお申込みの方に限らせていただいております。

営業士用語集

「営業士」に関わるキーワードや単語などが分かりやすく解説されています。
※どなたでもご購入いただけます