

# マーケティング

## 職種の概要

職種: マーケティング

# マーケティングの概要

職種	マーケティング		
専門分野	マーケティングマネジメント	販売チャネル戦略	マーケットコミュニケーション
レベル7			
レベル6			
レベル5			
レベル4			
レベル3			
レベル2			
レベル1			

## 職種の説明

顧客ニーズに対応するために、企業、事業、製品及びサービスの市場の動向を予測かつ分析し、事業戦略、販売戦略、実行計画、資金計画及び販売チャネル戦略等の企画及び立案を実施する

当該職種は、以下の専門分野に区分される

### マーケティングマネジメント

市場を洞察し、顧客ニーズと自社製品、サービスを結びつけるための戦略、目標と実行計画の策定  
また、市場や顧客ニーズの変化、計画の進捗、ギャップを管理し戦略及び実行計画の見直しを行う

### 販売チャネル戦略

製品またはソリューションをどのような経路で顧客に届ければよいかについての最適化経路戦略を立案する  
また、チャネルに対する目標を設定し成果を上げるための施策を立案する

### マーケットコミュニケーション

自社の知名度を高め、また提供する製品またはソリューションの需要を喚起するためのプロモーション戦略を立案し実行する

# 達成度指標

職種: マーケティング

# マーケティングの達成度指標

専門分野	達成度指標	
マーケティング マネジメント  1 of 3	レベル7	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 全社、事業部門規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、マーケティングマネジメントを実施した経験と実績を有する</li> </ul> <p><b>複雑性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の幾つかに相当する複雑なマーケティング環境において、複数回のマーケティング計画策定及び実施の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>競合関係が複雑、激しい市場の変化、多様な顧客ニーズ</li> <li>新規市場、または新規製品群、サービス群</li> <li>顧客維持型、顧客開拓型マーケティングの混在</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の規模に相当するマーケティングマネジメントの経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>全社、事業部門規模のスコープ</li> <li>全社、事業部門規模の売上数、売上高、利益率</li> <li>全社、事業部門規模の市場占有率や変化率</li> </ul> </li> </ul> <p><b>タスク特性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のタスク特性を踏まえたマーケティングマネジメント遂行及びプロフェッショナル活動の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズ、複雑性のマーケティングマネジメントに関する市場環境の分析、環境に適した企業の方向性の示唆、経営戦略への反映</li> <li>上記サイズ、複雑性に関するマーケティングプロセスを熟知し最適解を選択</li> <li>期待される資源と期間内での業務遂行、及び全社、事業部門規模のマーケティング活動の管理</li> <li>後進育成、学会等外部団体のコミュニティ活動、論文執筆、講演活動、ビジネス特許取得等のプロフェッショナルとしての顕著な貢献と実績</li> </ul> </li> </ul>

# マーケティングの達成度指標

専門分野	達成度指標	
マーケティング マネジメント  2of 3	レベル6	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、マーケティングマネジメントを実施した経験と実績を有する</li> </ul> <p><b>複雑性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の幾つかに相当する複雑なマーケティング環境において、複数回のマーケティング計画策定及び実施の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>競合関係が複雑、激しい市場の変化、多様な顧客ニーズ</li> <li>新規市場、または新規複数製品群、サービス群</li> <li>顧客維持型、顧客開拓型マーケティングの混在</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の規模に相当するマーケティングマネジメントの経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模のスコープ</li> <li>複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模の売上数、売上高、利益率</li> <li>複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模の市場占有率や変化率</li> </ul> </li> </ul> <p><b>タスク特性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のタスク特性を踏まえたマーケティングマネジメント遂行及びプロフェッショナル活動の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズ、複雑性のマーケティングマネジメントに関する市場環境の分析、環境に適した企業の方向性の示唆、経営戦略への反映</li> <li>上記サイズ、複雑性に関するマーケティングプロセスを熟知し最適解を選択</li> <li>期待される資源と期間内での業務遂行、及び複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模のマーケティング活動の管理</li> <li>後進育成、学会等外部団体のコミュニティ活動、論文執筆、講演活動、ビジネス特許取得等のプロフェッショナルとしての顕著な貢献と実績</li> </ul> </li> </ul>

# マーケティングの達成度指標

専門分野	達成度指標	
マーケティング マネジメント  3 of 3	レベル5	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 特定の製品、サービス規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、マーケティングマネジメントを実施した経験と実績を有する</li> </ul> <p><b>複雑性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の幾つかに相当する複雑なマーケティング環境において、マーケティング計画策定及び実施の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>競合関係が複雑、激しい市場の変化、多様な顧客ニーズ</li> <li>新規市場、または新規特定製品、サービス</li> <li>顧客維持型、顧客開拓型マーケティングの混在</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の規模に相当するマーケティングマネジメントの経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>特定の製品、サービス規模のスコープ</li> <li>特定の製品、サービス規模の売上数、売上高、利益率</li> <li>特定の製品、サービス規模の市場占有率や変化率</li> </ul> </li> </ul> <p><b>タスク特性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のタスク特性を踏まえたマーケティングマネジメント遂行及びプロフェッショナル活動の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズ、複雑性のマーケティングマネジメントに関する市場環境の分析、環境に適した企業の方向性の示唆、経営戦略への反映</li> <li>上記サイズ、複雑性のマーケティングマネジメントに関するマーケティングプロセスを熟知し最適解を選択</li> <li>期待される資源と期間内での業務遂行、及び特定の製品、サービス規模のマーケティング活動の管理</li> <li>後進育成、社内のコミュニティ活動、社内の論文、経験事例レポートの執筆等のプロフェッショナルとしての顕著な貢献と実績</li> </ul> </li> </ul>

# マーケティングの達成度指標

専門分野	達成度指標	
販売チャネル戦略 1 of 3	レベル6	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模を総括した販売チャネル戦略の責任者として、販売チャネル戦略策定及び実施の経験と実績を有する</li> </ul> <p><b>複雑性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の幾つかに相当する複雑なマーケティング環境において、複数回の販売チャネル戦略策定及び実施の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>競合関係が複雑</li> <li>激しい市場の変化</li> <li>新規市場、または新規製品群、サービス群のプロモーション</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の規模に相当する販売チャネル戦略策定、実施の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模を総括した販売チャネルを通じた総売上高</li> <li>複数の販売チャネルミックスを担当、また担当する販売チャネルが複数</li> </ul> </li> </ul> <p><b>タスク特性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のタスク特性を踏まえた販売チャネル戦略策定、実施及びプロフェッショナル活動の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズ、複雑性の販売チャネル戦略策定と実施に関する販売チャネル手段と特性の熟知、最適解の選択、また複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模を総括した販売チャネル戦略の立案と実施</li> <li>上記サイズ、複雑性の販売チャネル戦略策定と実施に関し、最適な販売チャネルを通じた製品情報及びサービス情報の市場及び顧客への効果的な提供</li> <li>期待される資源と期間内での業務遂行、及び販売チャネル戦略の管理</li> <li>後進育成、学会等外部団体のコミュニティ活動、論文執筆、講演活動、ビジネス特許取得等のプロフェッショナルとしての顕著な貢献と実績</li> </ul> </li> </ul>



# マーケティングの達成度指標

専門分野	達成度指標	
販売チャネル戦略 2 of 3	レベル5	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 特定の製品、サービス規模の販売チャネル戦略に関する責任者として、販売チャネル戦略策定及び実施の経験と実績を有する</li> </ul> <p><b>複雑性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の幾つかに相当する複雑なマーケティング環境において、複数回の販売チャネル戦略策定及び実施の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>競合関係が複雑</li> <li>激しい市場の変化</li> <li>新規市場または、新規特定製品またはサービスのプロモーション</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の規模に相当する販売チャネル戦略策定、実施の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>特定の製品、サービス規模の販売チャネルを通じた総売上高</li> <li>特定の販売チャネルミックス、特定の販売チャネルの担当</li> </ul> </li> </ul> <p><b>タスク特性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のタスク特性を踏まえた販売チャネル戦略策定、実施及びプロフェッショナル活動の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズ、複雑性の販売チャネル戦略策定と実施に関する販売チャネルの手段と特性の熟知、最適解の選択、また特定の製品、サービス規模の販売チャネル戦略の立案と実施</li> <li>上記サイズ、複雑性の販売チャネル戦略策定、実施に関し、最適な販売チャネルを通じた製品情報及びサービス情報の市場及び顧客への効果的な提供</li> <li>期待される資源と期間内での業務遂行、及び販売チャネル戦略の管理</li> <li>後進育成、社内のコミュニティ活動、社内の論文、レポートの執筆等のプロフェッショナルとしての顕著な貢献と実績</li> </ul> </li> </ul>

# マーケティングの達成度指標

専門分野	達成度指標	
販売チャネル戦略 3 of 3	レベル4	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 特定の製品、サービス規模の販売チャネル戦略の担当部分に関するリーダーとして、販売チャネル戦略策定及び実施の経験と実績を有する</li> </ul> <p><b>複雑性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の幾つかに相当する複雑なマーケティング環境において、販売チャネル戦略策定及び実施の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>競合関係が複雑</li> <li>激しい市場の変化</li> <li>新規市場、新規特定の担当する製品またはサービスのプロモーション</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の規模に相当する販売チャネル戦略策定、実施の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>特定の製品、サービス規模で、かつ担当する特定の販売チャネルを通じた売上高</li> <li>特定の担当する販売チャネルミックス</li> </ul> </li> </ul> <p><b>タスク特性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のタスク特性を踏まえた販売チャネル戦略策定、実施及びプロフェッショナル活動の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズ、複雑性の販売チャネル戦略策定、実施に関する販売チャネルの手段と特性の熟知、最適解の選択、また特定の製品、サービスの担当する販売チャネル戦略の立案と実施</li> <li>上記サイズ、複雑性の販売チャネル戦略策定、実施に関し、最適な販売チャネルを通じた製品情報及びサービス情報の市場及び顧客への効果的な提供</li> <li>期待される資源と期間内での業務遂行、及び販売チャネル戦略の担当部分の管理</li> <li>社内のコミュニティ活動、または社内の論文、レポートの執筆等のプロフェッショナルとしての貢献と実績</li> </ul> </li> </ul>

# マーケティングの達成度指標

専門分野	達成度指標	
マーケット コミュニケーション  1 of 4	レベル6	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模に関するマーケットコミュニケーションの責任者として、マーケティングコミュニケーションの経験と実績を有する</li> </ul> <p><b>複雑性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の幾つかに相当する複雑なマーケティング環境において、複数のコミュニケーション戦略策定及び実施の経験と実績を有する             <ul style="list-style-type: none"> <li>マーケットコミュニケーション手段が複雑、激しい市場の変化、多様な顧客ニーズ</li> <li>顧客維持型、顧客開拓型マーケティングの混在</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の規模に相当するマーケティングコミュニケーションの経験と実績を有する             <ul style="list-style-type: none"> <li>複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模に関するマーケットコミュニケーションを担当</li> <li>複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模に関する市場における認知度、知名度、製品またはサービスの浸透度</li> <li>複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模に関する機会の創出、売上数、売上高</li> </ul> </li> </ul> <p><b>タスク特性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のタスク特性を踏まえたマーケティングコミュニケーション及びプロフェッショナル活動の経験と実績を有する             <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズ、複雑性のマーケティングコミュニケーションに関するコミュニケーションの手段と特性の熟知、コミュニケーションミックスにおける最適解の選択</li> <li>上記サイズ、複雑性のマーケティングコミュニケーションに関するコミュニケーション戦略の立案、顧客への情報発信、及び顧客からの情報の吸収</li> <li>上記サイズ、複雑性のマーケティングコミュニケーションに関する製品またはサービス情報の市場または顧客に対する効率的かつ効果的な提供</li> <li>顧客の購買行動プロセスの理解、効率的かつ効果的なコミュニケーションミックスの選定、顧客とのコミュニケーション実施</li> <li>期待される資源と期間内での業務遂行、コミュニケーション戦略の管理</li> <li>後進育成、学会等外部団体のコミュニティ活動、論文執筆、講演活動、ビジネス特許取得等のプロフェッショナルとしての顕著な貢献と実績</li> </ul> </li> </ul>

# マーケティングの達成度指標

専門分野	達成度指標	
マーケット コミュニケーション  2 of 4	レベル5	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 特定の事業部門、顧客セグメント、製品、サービスに関するマーケットコミュニケーションの責任者として、マーケティングコミュニケーションの経験と実績を有する</li> </ul> <p><b>複雑性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の幾つかに相当する複雑なマーケティング環境において、複数のコミュニケーション戦略策定及び実施の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>マーケットコミュニケーション手段が複雑、激しい市場の変化、多様な顧客ニーズ</li> <li>顧客維持型、顧客開拓型マーケティングの混在</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の規模に相当するマーケットコミュニケーションの経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>特定の製品、サービスに関するマーケットコミュニケーションを担当</li> <li>特定の製品、サービスに関する市場における認知度、知名度、製品またはサービスの浸透度</li> <li>特定の顧客セグメント、製品、サービスに関する機会の創出、売上数、売上高</li> </ul> </li> </ul> <p><b>タスク特性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のタスク特性を踏まえたマーケティングコミュニケーション及びプロフェッショナル活動の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズ、複雑性のマーケティングコミュニケーションに関するコミュニケーションの手段と特性の熟知、コミュニケーションミックスにおける最適解の選択</li> <li>上記サイズ、複雑性のマーケティングコミュニケーションに関するコミュニケーション戦略の立案、顧客への情報発信、及び顧客からの情報の吸収</li> <li>上記サイズ、複雑性のマーケティングコミュニケーションに関する製品またはサービス情報の市場または顧客に対する効率的かつ効果的な提供</li> <li>顧客の購買行動プロセスの理解、効率的かつ効果的なコミュニケーションミックスの選定、顧客とのコミュニケーション実施</li> <li>期待される資源と期間内での業務遂行、コミュニケーション戦略の管理</li> <li>後進育成、社内のコミュニティ活動、社内の論文、経験事例レポートの執筆等のプロフェッショナルとしての顕著な貢献と実績</li> </ul> </li> </ul>

# マーケティングの達成度指標

専門分野	達成度指標	
マーケット コミュニケーション  3 of 4	レベル4	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 特定の製品、サービスに関するマーケティングコミュニケーションの担当部分に関するリーダーとして、マーケティングコミュニケーションの経験と実績を有する</li> </ul> <p><b>複雑性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の幾つかに相当する複雑なマーケティング環境において、コミュニケーション戦略策定と実施の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>マーケットコミュニケーション手段が複雑、激しい市場の変化、多様な顧客ニーズ</li> <li>顧客維持型、顧客開拓型マーケティングの混在</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の規模に相当するマーケティングマネジメントの経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>担当する特定の製品、サービスに関するマーケティングコミュニケーション</li> <li>担当する特定の製品、サービスに関する市場における認知度、知名度、製品またはサービスの浸透度、機会の創出、売上数、売上高</li> </ul> </li> </ul> <p><b>タスク特性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のタスク特性を踏まえたマーケティングコミュニケーション及びプロフェッショナル活動の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズ、複雑性のマーケティングコミュニケーションに関するコミュニケーションの手段と特性の熟知、コミュニケーションミックスにおける最適解の選択</li> <li>担当する特定事業部門、特定顧客セグメントに関するコミュニケーション戦略の立案、顧客への情報発信、及び顧客からの情報の吸収</li> <li>社内のコミュニティ活動、または社内の論文、レポートの執筆等のプロフェッショナルとしての貢献と実績</li> </ul> </li> </ul>

# マーケティングの達成度指標

専門分野	達成度指標	
マーケット コミュニケーション  4 of 4	レベル3	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 特定の製品、サービスに関するマーケティングコミュニケーションの担当部分に関するメンバーとして、マーケティングコミュニケーションの経験と実績を有する</li> </ul> <p><b>複雑性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 担当する特定の製品、サービスに関するコミュニケーション戦略策定と実施の経験と実績を有する</li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下の規模に相当するマーケティングマネジメントの経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>担当する特定の製品、サービスに関するマーケティングコミュニケーション</li> <li>担当する特定の製品、サービスに関する市場における認知度、知名度、製品またはサービスの浸透度、機会の創出、売上数、売上高</li> </ul> </li> </ul> <p><b>タスク特性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のタスク特性を踏まえたマーケティングコミュニケーションの経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズ、複雑性のマーケティングコミュニケーションに関し、担当する特定の製品、サービスに関するコミュニケーションの実施及び顧客からの情報の吸収</li> </ul> </li> </ul>

# スキル領域

職種: マーケティング

# マーケティングのスキル領域

専門分野	スキル領域	
	職種共通スキル項目	専門分野固有スキル項目
マーケティングマネジメント	<p><b>環境認識・分析と洞察</b> 社会状況、技術動向の把握と洞察 現状分析(顧客、競合、自社)</p> <p><b>オポチュニティの評価と選定</b> オポチュニティの選択 ポートフォリオ分析(投資分野の選定、優先順位)</p> <p><b>ビジネス戦略の策定</b> オポチュニティに対応する顧客セグメントの選定 目標値の設定 製品、サービス、価格、販売チャネル、プロモーション戦略の策定 リソースの見積(人、スキル、物、金) ビジネス計画(PL)の作成と承認</p> <p><b>コミュニケーション</b> マーケティング関連作業の計画、開発における協業 マーケティング関連プログラム実施に関する説明と意志疎通</p> <p><b>リーダーシップ</b> マーケティング関連作業におけるマルチファンクションチームのリード</p> <p><b>ネゴシエーション</b> マーケティング関連作業に関する同意の獲得やリソースの獲得</p>	<p><b>マーケティング統括</b> マーケティングマネジメント、販売チャネル戦略、マーケットコミュニケーションの総括</p>
販売チャネル戦略		<p><b>Place(Go to Market)戦略</b> 販売チャネルを活用したGo to Market戦略の策定、実施</p>
マーケットコミュニケーション		<p><b>マーケットコミュニケーション戦略</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・広告戦略策定、実施</li> <li>・メディア戦略策定、実施</li> <li>・販売促進</li> <li>・人的販売</li> <li>・パブリシティの活用</li> <li>・インターネットの活用</li> <li>・効果的なコミュニケーションミックスの立案</li> </ul>



## スキル熟達度・知識項目

職種:マーケティング

専門分野:マーケティングマネジメント

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野: マーケティングマネジメント  環境認識・分析と洞察	レベル7	全社、事業部門規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、大規模市場におけるマーケティングに関わる環境認識・分析と洞察を行い、経営者に助言することができる  また当該テーマに関して、学会、コミュニティ、講演等で発表することができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- マーケティング概念と方法論</li> <li>・マーケティングプロセスの理解と実践(マーケティング環境の分析)</li> <li>・マーケティング戦略の立案</li> <li>・マーケティングプログラム計画策定と実施</li> <li>- 市場調査概念と方法論</li> <li>・市場調査アプローチの活用と実践</li> <li>- 顧客ニーズと購買行動</li> <li>・顧客要望、ニーズ&amp;ウォンツの把握</li> <li>・購買行動の理解</li> <li>・購買決定プロセスの理解</li> <li>- マーケットセグメンテーションの適用</li> <li>・概念、定量的方法論の適用と実践</li> <li>- 市場分析</li> <li>- 財務分析</li> <li>・売上、利益、コスト、キャッシュフロー等の分析</li> <li>- マーケティングツールとモデル</li> <li>・経験カーブ、SWOT 分析、7S モデル、マイケル・ポーターの 5Forces モデル、バリューチェーン分析、ポートフォーリオ分析等の活用と実践</li> </ul>
	レベル6	複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、中規模市場におけるマーケティングに関わる環境認識・分析と洞察を行うことができる	
	レベル5	特定の製品、サービス規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、小規模市場におけるマーケティングに関わる環境認識・分析と洞察を行うことができる	
	レベル4		
	レベル3		

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野: マーケティングマネジメント  オポチュニティの評価と選定	レベル7	全社、事業部門規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、大規模市場におけるマーケティングに関わるオポチュニティの評価と選定を行うことができる また当該テーマに関して、学会、コミュニティ、講演等で発表することができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- マーケティング概念と方法論</li> <li>・マーケティングプロセスの理解と実践(市場機会の発見、マーケットセグメンテーション)</li> <li>・マーケティング戦略の立案</li> <li>・マーケティングプログラム計画策定と実施</li> <li>- 市場調査概念と方法論</li> <li>・市場調査アプローチの活用と実践</li> <li>- 顧客ニーズと購買行動</li> <li>・顧客要望、ニーズ&amp;ウォンツの把握</li> <li>・購買行動の理解</li> <li>・購買決定プロセスの理解</li> <li>- マーケットセグメンテーションの適用</li> <li>・概念、定量的方法論の適用と実践</li> <li>- マーケティング戦略</li> <li>・マーケティング戦略開発プロセスの活用</li> <li>・マーケティング戦略の策定</li> <li>- オファリングソリューション戦略の立案</li> <li>- 市場分析の実施</li> <li>- 財務分析の実施</li> <li>・売上、利益、コスト、キャッシュフロー等の分析</li> <li>- マーケティングツールとモデルの利用</li> <li>・経験カーブ、SWOT分析、BCGマトリックス、7Sモデル、マイケル・ポーターの5Forcesモデル、バリューチェーン分析、ポートフォリオ分析等の活用と実践</li> </ul>
	レベル6	複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、中規模市場におけるマーケティングに関わるオポチュニティの評価と選定を行うことができる	
	レベル5	特定の製品、サービス規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、小規模市場におけるマーケティングに関わるオポチュニティの評価と選定を行うことができる	
	レベル4		
	レベル3		

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野： マーケティングマネジメント  ビジネス戦略の策定	レベル7	全社、事業部門規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、大規模市場におけるマーケティングに関わるビジネス戦略策定を指揮、リードすることができる また当該テーマに関して、学会、コミュニティ、講演等で発表することができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- マーケティング概念と方法論</li> <li>・マーケティングプロセスの理解と実践(マーケットセグメンテーション、標的市場の選定、ポジショニング、マーケティングミックス)</li> <li>・マーケティング戦略の立案</li> <li>・マーケティングプログラム計画策定と実施</li> <li>- 市場調査概念と方法論</li> <li>・市場調査アプローチの活用と実践</li> <li>- 顧客ニーズと購買行動</li> <li>・顧客要望、ニーズ&amp;ウォンツの把握</li> <li>・購買行動の理解</li> <li>・購買決定プロセスの理解</li> <li>- マーケットセグメンテーションの適用</li> <li>・概念、定量的方法論の適用と実践</li> <li>- マーケティング戦略の作成</li> <li>・マーケティング戦略開発プロセスの活用</li> <li>- マーケティング計画の作成</li> <li>・戦術、実施項目、CSF、マイルストーン等の検討とマーケティング計画作成</li> <li>- マーケットプログラムの作成</li> <li>- 事業戦略の作成</li> <li>- 事業計画の作成</li> <li>- 価格と契約条件戦略の作成</li> <li>- オフリングソリューション戦略の作成</li> <li>- 市場分析の実施</li> <li>- 財務分析の実施</li> <li>・売上、利益、コスト、キャッシュフロー等の分析</li> <li>- マーケティングツールとモデルの利用</li> <li>・経験カーブ、SWOT 分析、BCG マトリックス、7S モデル、マイケル・ポーターの 5Forces モデル、バリューチェーン分析、ポートフォリオ分析等の活用と実践</li> <li>- マーケット及び顧客セグメンテーションの実施</li> </ul>
	レベル6	複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、中規模市場におけるマーケティング に関わるビジネス戦略策定を指揮、リードすることができる	
	レベル5	特定の製品、サービス規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、小規模市場におけるマーケティング に関わるビジネス戦略策定を指揮、リードすることができる	
	レベル4		
	レベル3		

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野: マーケティングマネジメント  コミュニケーション	レベル7	全社、事業部門規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、大規模市場におけるマーケティング業務に関して、経営者、マーケティングマネジメント/販売チャネル戦略/マーケットコミュニケーションメンバとの意思疎通を図ることができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- コミュニケーション (2way)</li> <li>・対話、インタビューの実施</li> <li>・意思疎通</li> <li>・コミュニケーション手法の活用と実践</li> <li>・効果的な話し方、聞き方の活用と実践</li>   <li>- コミュニケーション (情報伝達)</li> <li>・プレゼンテーション技術の活用と実践</li> <li>・公式、非公式文書の作成</li> <li>・文書表現、表現力の活用と実践</li> <li>・メディア選択</li> <li>・説得技法の活用と実践</li>   <li>- コミュニケーション (情報の処理)</li> <li>・状況対応力の育成と実践</li> <li>・状況理解力の活用と実践</li> <li>・ミーティング運営技術の活用と実践</li> </ul>
	レベル6	複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、中規模市場におけるマーケティング業務に関して、事業部長相当/部長相当以上の方々、マーケティングマネジメント/販売チャネル戦略/マーケットコミュニケーションメンバとの意思疎通を図ることができる	
	レベル5	特定の製品、サービス規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、小規模市場におけるマーケティング に関わるマーケティング業務に関して、部長相当以上の方々、マーケティングマネジメントメンバとの意思疎通を図ることができる	
	レベル4	(このレベルは斜線が入っており、詳細な説明は省略されています)	
	レベル3	(このレベルは斜線が入っており、詳細な説明は省略されています)	

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野: マーケティングマネジメント  リーダーシップ	レベル7	全社、事業部門規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、大規模市場におけるマーケティングマネジメント業務を指揮、リードすることができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- リーダーシップ (一般)</li> <li>・リーダーシップ の基本や原則の把握、実践</li> <li>・チームワークとコミュニケーションの実践</li>   <li>- リーダーシップ (マーケティングチーム内)</li> <li>・目標の設定</li> <li>・マーケティングマネジメント業務の推進</li> <li>・マーケティングマネジメント業務の実行</li> <li>・マーケティングマネジメント業務管理</li> <li>・チームメンバーとの連携</li> <li>・チームメンバーの動機付けと達成感共有</li>   <li>- リーダーシップ ( マーケティングチーム以外の社内)</li> <li>・目標の共有</li> <li>・マーケティングマネジメント業務の推進</li> <li>・マーケティングマネジメント業務の実行</li> <li>・協業</li> </ul>
	レベル6	複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、中規模市場におけるマーケティングマネジメント業務を指揮、リードすることができる	
	レベル5	特定の製品、サービス規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、小規模市場におけるマーケティングマネジメント業務を指揮、リードすることができる	
	レベル4		
	レベル3		

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野: マーケティングマネジメント  ネゴシエーション	レベル7	全社、事業部門規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、大規模市場におけるマーケティングに関わる経営層との複雑なネゴシエーションをリードすることができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ネゴシエーション</li> <li>・交渉プロセスの把握、実践</li> <li>・効果的な交渉技法の活用、実践</li> <li>・信頼関係の確立</li> <li>・目標の設定</li> <li>・共通利益</li> <li>・論理的思考の実施</li> <li>・問題解決手法の活用、実践</li> </ul>
	レベル6	複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、中規模市場におけるマーケティングに関わる経営層レベルでのネゴシエーションを行い同意を得ることができる	
	レベル5	特定の製品、サービス規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、小規模市場におけるマーケティングに関わるネゴシエーションを行うことができる	
	レベル4		
	レベル3		

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

専門分野固有スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野： マーケティングマネジメント  マーケティング統括	レベル7	全社、事業部門規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、マーケティングマネジメント、販売チャネル戦略、マーケットコミュニケーションを総括して、大規模市場におけるマーケティング業務全般を成功裡に実施することができる また当該テーマに関して、学会、コミュニティ、講演等で発表することができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- マーケティングマネジメント全般</li> <li>・マーケティング戦略の策定と実践</li> <li>- 販売チャネル戦略全般</li> <li>・販売チャネル戦略の策定と実践</li> <li>- コミュニケーション戦略全般</li> <li>・コミュニケーション戦略の策定と実践</li> <li>- マーケティング概念と方法論</li> <li>- 市場調査概念と方法論</li> <li>- 顧客ニーズと購買行動</li> <li>- マーケットセグメンテーションの適用</li> <li>- マーケティング計画、プログラムの作成</li> <li>- 事業戦略、計画の作成</li> <li>- 価格と契約条項戦略の作成</li> <li>- オファリングソリューション戦略の作成</li> <li>- 市場分析の実施</li> <li>- 財務分析の実施</li> <li>- マーケティングツールとモデルの利用</li> <li>- マーケット及び顧客セグメンテーションの実施</li> </ul>
	レベル6	複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、マーケティングマネジメント、販売チャネル戦略、マーケットコミュニケーションを総括して、中規模市場におけるマーケティング業務全般を成功裡に実施することができる	
	レベル5	特定の製品、サービス規模のマーケティングマネジメントに関する責任者として、マーケティングマネジメント、販売チャネル戦略、マーケットコミュニケーションを総括して、小規模市場におけるマーケティング業務全般を成功裡に実施することができる	
	レベル4		
	レベル3		



## スキル熟達度・知識項目

職種:マーケティング

専門分野:販売チャネル戦略

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野: 販売チャネル戦略  環境認識・分析と洞察	レベル7	複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模を総括した販売チャネル戦略の責任者として、販売チャネル戦略に関わる環境認識・分析と洞察を行うことができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- マーケティング概念と方法論</li> <li>・マーケティングプロセスの理解と実践(マーケティング環境の分析)</li> <li>・マーケティング戦略の立案</li> <li>・マーケティングプログラム計画と実施</li> </ul>
	レベル6		<ul style="list-style-type: none"> <li>- 市場調査概念と方法論</li> <li>・市場調査アプローチの活用と実践</li> </ul>
	レベル5	特定の製品、サービス規模の販売チャネル戦略に関する責任者として、販売チャネル戦略に関わる環境認識・分析と洞察を行うことができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 顧客ニーズと購買行動</li> <li>・顧客要望、ニーズ&amp;ウォンツの把握</li> <li>・購買行動の理解と適用</li> <li>・購買決定プロセスの理解と適用</li> </ul>
	レベル4	特定の製品、サービス規模の販売チャネル戦略に関するリーダーとして、販売チャネル戦略に関わる環境認識・分析と洞察を行うことができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- マーケットセグメンテーションの適用</li> <li>・概念、定量的方法論の適用と実践</li> </ul>
	レベル3	特定の製品、サービス規模の販売チャネル戦略に関するリーダーとして、販売チャネル戦略に関わる環境認識・分析と洞察を行うことができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 市場分析</li> <li>- 販売チャネル動向</li> <li>- 財務分析</li> <li>・売上、利益、コスト、キャッシュフロー等の分析</li> <li>- 販売チャネル毎の顧客購買行動の把握</li> </ul>

# マーケティングの キル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野: 販売チャネル戦略  オポチュニティの評価 と選定	レベル7	複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模を総括した販売チャネル戦略の責任者として、販売チャネル戦略に関わるオポチュニティの評価と選定を行うことができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- マーケティング概念と方法論</li> <li>・マーケティングプロセスの理解と実践(市場機会の発見、マーケットセグメンテーション)</li> <li>・マーケティング戦略の立案</li> <li>・マーケティングプログラム計画と実施</li> </ul>
	レベル6		
	レベル5	特定の製品、サービス規模の販売チャネル戦略に関するリーダとして、販売チャネル戦略に関わるオポチュニティの評価と選定を行うことができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- マーケットセグメンテーションの適用</li> <li>・概念、定量的方法論の適用と実践</li> <li>- マーケティング戦略の作成</li> <li>・マーケティング戦略開発プロセスの理解と適用</li> </ul>
	レベル4	特定の製品、サービス規模の販売チャネル戦略に関するリーダとして、販売チャネル戦略に関わるオポチュニティの評価と選定を行うことができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 販売チャネル戦略の作成</li> <li>- 契約要件</li> <li>- 市場分析の実施</li> </ul>
	レベル3		<ul style="list-style-type: none"> <li>- 事業計画の作成</li> <li>- 財務分析の実施</li> <li>・売上、利益、コスト、キャッシュフロー等の分析</li> <li>- 販売チャネル毎の顧客購買行動の把握</li> </ul>

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野: 販売チャネル戦略  ビジネス戦略の策定	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- マーケティング概念と方法論</li> <li>・マーケティングプロセスの理解と実践(マーケットセグメンテーション、標的市場の選定、ポジショニング、マーケティングミックス)</li> <li>・マーケティング戦略の立案</li> <li>・マーケティングプログラム計画と実施</li> <li>- 市場調査概念と方法論</li> <li>・市場調査アプローチの活用と適用</li> <li>- 顧客ニーズと購買行動</li> <li>・顧客要望、ニーズ&amp;ウォンツの把握</li> <li>・購買行動の理解と適用</li> <li>・購買決定プロセスの理解と適用</li> <li>- マーケットセグメンテーションの適用</li> <li>・概念、定量的方法論の適用と実践</li> <li>- マーケティング戦略の作成</li> <li>・マーケティング戦略開発プロセスの理解と適用</li> <li>- マーケティング計画の作成</li> <li>・戦術、実施項目、CSF、マイルストーン等の検討と反映</li> <li>- マーケットプログラムの作成</li> <li>- 販売チャネル戦略の作成</li> <li>- 契約要件</li> <li>- 市場分析の実施</li> <li>- 事業計画の作成</li> <li>- 販売チャネル毎の顧客購買行動の把握</li> </ul>
	レベル6		
	レベル5		
	レベル4		
	レベル3		

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野: 販売チャネル戦略  コミュニケーション	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- コミュニケーション (2way)</li> <li>・対話、インタビューの実施</li> <li>・意思疎通</li> <li>・コミュニケーション手法の活用と実践</li> <li>・効果的な話し方、聞き方の活用と実践</li>   <li>- コミュニケーション (情報伝達)</li> <li>・プレゼンテーション技術の活用と実践</li> <li>・公式、非公式文書の作成</li> <li>・文書表現、表現力の活用と実践</li> <li>・メディア選択</li> <li>・説得技法の活用と実践</li>   <li>- コミュニケーション (情報の処理)</li> <li>・状況対応力の育成と実践</li> <li>・状況理解力の活用と実践</li> <li>・ミーティング運営技術の活用と実践</li> </ul>
	レベル6		
	レベル5	特定の製品、サービス規模の販売チャネル戦略に関する責任者として、販売チャネル戦略に関わる日々のマーケティング関連業務において、他のプロフェッショナルにアドバイスを与えることができる	
	レベル4	特定の製品、サービス規模の販売チャネル戦略に関するリーダーとして、他のメンバーとコミュニケーションを図り、販売チャネル戦略に関わる業務を実施することができる	
	レベル3		

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野: 販売チャネル戦略  リーダーシップ	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- リーダーシップ (一般)</li> <li>・リーダーシップ の基本や原則の把握、実践</li> <li>・チームワークとコミュニケーションの実践</li> </ul>
	レベル6	複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模を総括した販売チャネル戦略の責任者として、販売チャネル戦略に関わるマーケティング機能を指揮、リードすることができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- リーダーシップ (マーケティングチーム内)</li> <li>・目標の設定</li> <li>・マーケティングマネジメント業務の推進</li> <li>・マーケティングマネジメント業務の実行</li> <li>・マーケティングマネジメント業務管理</li> <li>・チームメンバーとの連携</li> <li>・チームメンバーの動機付けと達成感共有</li> </ul>
	レベル5	特定の製品、サービス規模の販売チャネル戦略に関する責任者として、販売チャネル戦略に関わるマーケティング機能を指揮、リードすることができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- リーダーシップ ( マーケティングチーム以外の社内)</li> <li>・目標の共有</li> <li>・マーケティングマネジメント業務の推進</li> <li>・マーケティングマネジメント業務の実行</li> <li>・協業</li> </ul>
	レベル4	特定の製品、サービス規模の販売チャネル戦略に関するリーダーとして、販売チャネル戦略に関わるマーケティング機能をリードすることができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- リーダーシップ (対販売チャネル)</li> <li>・目標の共有</li> <li>・販売チャネル戦略業務の推進</li> <li>・販売チャネル戦略業務の実行</li> <li>・販売チャネル戦略業務管理</li> <li>・協業</li> <li>・販売チャネルの動機付けと達成感共有</li> </ul>
	レベル3		

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野: 販売チャネル戦略  ネゴシエーション	レベル7	複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模を総括した販売チャネル戦略の責任者として、販売チャネル戦略に関して、経営層レベルでのネゴシエーションを行い同意を得ることができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ネゴシエーション</li> <li>・交渉プロセスの把握、実践</li> <li>・効果的な交渉技法の活用、実践</li> <li>・信頼関係の確立</li> <li>・目標の設定</li> <li>・共通利益</li> <li>・論理的思考の実施</li> <li>・問題解決手法の活用、実践</li> </ul>
	レベル6		
	レベル5	特定の製品、サービス規模の販売チャネル戦略に関するリーダとして、販売チャネル戦略に関するネゴシエーションを行うことができる	
	レベル4	特定の製品、サービス規模の販売チャネル戦略に関するリーダとして、販売チャネル戦略に関するネゴシエーションを行うことができる	
	レベル3		

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

専門分野固有スキル項目	スキル熟達度		知識項目	
専門分野: 販売チャネル戦略  Place (Go to Market) 戦略	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- マーケティング概念と方法論</li> <li>・マーケティングプロセスの理解と実践(マーケットセグメンテーション、標的市場の選定、ポジショニング、マーケティングミックス)</li> <li>・マーケティング戦略の立案</li> <li>・マーケティングプログラム計画と実施</li> <li>- 市場調査概念と方法論</li> <li>・市場調査アプローチの活用と実践</li> <li>- 顧客ニーズと購買行動</li> <li>・顧客要望、ニーズ&amp;ウォンツの把握</li> <li>・購買行動の理解と適用</li> <li>・購買決定プロセスの理解と適用</li> <li>- マーケットセグメンテーションの適用</li> <li>・概念、定量的方法論の適用と実践</li> <li>- マーケティング戦略の作成</li> <li>・マーケティング戦略開発プロセスの理解と適用</li> <li>- マーケティング計画の作成</li> <li>・戦術、実施項目、CSF、マイルストーン等の検討と反映</li> <li>- マーケットプログラムの作成</li> <li>- 販売チャネル戦略の作成</li> <li>- 契約要件</li> <li>- 市場分析の実施</li> <li>- 事業計画の作成</li> <li>- 販売チャネル毎の顧客購買行動の把握</li> </ul>	
	レベル6			複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模を総括した販売チャネル戦略の責任者として、販売チャネル戦略に関わる、Go to Market 戦略、実行計画、チャネルマーケティング支援プログラム策定をリードすることができる
	レベル5			特定の製品、サービス規模の販売チャネル戦略に関する責任者として、販売チャネル戦略に関わる Go to Market 戦略、実行計画、チャネルマーケティング支援プログラム策定を行うことができる
	レベル4			特定の製品、サービス規模の販売チャネル戦略に関するリーダーとして、販売チャネル戦略に関わる Go to Market 戦略、実行計画、チャネルマーケティング支援プログラム策定をビジネス計画の一部として行うことができる
	レベル3			

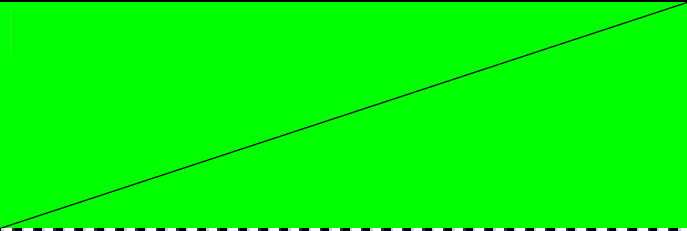


## スキル熟達度・知識項目

職種: マーケティング

専門分野: マーケットコミュニケーション

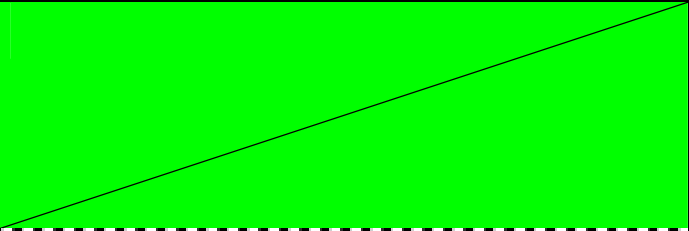
# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野: マーケットコミュニケーション 環境認識・分析と洞察	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- マーケティング概念と方法論</li> <li>・マーケティングプロセスの理解と実践(マーケティング環境の分析)</li> <li>・マーケティング戦略の立案</li> <li>・マーケティングプログラム計画と実施</li> <li>- 市場調査概念と方法論</li> <li>・市場調査アプローチの活用と実践</li> <li>- 顧客ニーズと購買行動</li> <li>・顧客要望、ニーズ&amp;ウォンツの把握</li> <li>・購買行動の理解と適用</li> <li>・購買決定プロセスの理解と適用</li> <li>- マーケットセグメンテーションの適用</li> <li>・概念、定量的方法論の適用と実践</li> <li>- 事業計画関連知識</li> <li>- マーケットコミュニケーション概念と方法論</li> <li>- マーケットコミュニケーション評価基準設定と評価</li> <li>・広告の計画と実施</li> <li>・販売促進の実施</li> <li>・ダイレクトマーケティングキャンペーンの計画と実践</li> <li>・イベントマーケティングの計画と実践</li> <li>- クリエイティブサービス業務</li> </ul>
	レベル6	複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模に関するマーケティングに関する責任者として、マーケティングに関わる環境認識・分析と洞察を行うことができる	
	レベル5	特定の事業部門、顧客セグメント、製品、サービスに関するマーケティングに関する責任者として、マーケティングに関わる環境認識・分析と洞察を行うことができる	
	レベル4	特定の製品、サービスに関するマーケティングに関するリーダーとして、マーケティングに関わる環境認識・分析と洞察を行うことができる	
	レベル3	特定の製品、サービスに関するマーケティングの担当部分に関するメンバとして、マーケティングに関わる環境認識・分析と洞察に従事することができる	

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目	
専門分野: マーケットコミュニケーション  オポチュニティの評価と選定	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- マーケティング概念と方法論                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケティングプロセスの理解と実践(市場機会の発見、マーケットセグメンテーション)</li> <li>・マーケティング戦略の立案</li> <li>・マーケティングプログラム計画と実施</li> </ul> </li> <li>- 市場調査概念と方法論                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・市場調査アプローチの活用と実践</li> </ul> </li> <li>- 顧客ニーズと購買行動                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客要望、ニーズ&amp;ウォンツの把握</li> <li>・購買行動の理解と適用</li> <li>・購買決定プロセスの理解と適用</li> </ul> </li> <li>- マーケットセグメンテーションの適用                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・概念、定量的方法論の適用と実践</li> </ul> </li> <li>- マーケティング戦略の作成                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケティング戦略開発プロセスの理解と適用</li> </ul> </li> <li>- 事業計画関連知識の活用</li> <li>- マーケットコミュニケーション概念と方法論</li> <li>- マーケットコミュニケーション評価基準設定と評価                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・広告の計画と実施</li> <li>・販売促進の実施</li> <li>・ダイレクトマーケティングキャンペーンの計画と実践</li> <li>・イベントマーケティングの計画と実践</li> </ul> </li> <li>- 業者との取引方法</li> <li>- クリエイティブサービス業務</li> </ul>	
	レベル6			複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模に関するマーケティングに関する責任者として、マーケティングに関わるオポチュニティの評価と選定を行うことができる
	レベル5			特定の事業部門、顧客セグメント、製品、サービスに関するマーケティングに関する責任者として、マーケティングに関わるオポチュニティの評価と選定を行うことができる
	レベル4			特定の製品、サービスに関するマーケティングに関するリーダーとして、マーケティングに関わるオポチュニティの評価と選定を行うことができる
	レベル3			特定の製品、サービスに関するマーケティングの担当部分に関するメンバとして、マーケティングに関わるオポチュニティの評価と選定に従事することができる

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野： マーケットコミュニケーション  ビジネス戦略の策定	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- マーケティング概念と方法論</li> <li>・マーケティングプロセスの理解と実践(マーケットセグメンテーション、標的市場の選定、ポジショニング、マーケティングミックス)</li> <li>・マーケティング戦略の立案</li> <li>・マーケティングプログラム計画と実施</li> <li>- 市場調査概念と方法論</li> <li>・市場調査アプローチの活用と実践</li> <li>- 顧客ニーズと購買行動</li> <li>・顧客要望、ニーズ&amp;ウォンツの把握</li> <li>・購買行動の理解と適用</li> <li>・購買決定プロセスの理解と適用</li> <li>- マーケットセグメンテーションの適用</li> <li>・概念、定量的方法論の適用と実践</li> <li>- マーケティング戦略の作成</li> <li>・マーケティング戦略開発プロセスの理解と適用</li> <li>- マーケティング計画の作成</li> <li>・戦術、実施項目、CSF、マイルストーン等の検討と反映</li> <li>- マーケットプログラムの作成</li> <li>- 事業計画関連知識</li> <li>- マーケットコミュニケーション概念と方法論</li> <li>- マーケットコミュニケーション評価基準設定と評価</li> <li>・広告の計画と実施</li> <li>・販売促進の実施</li> <li>・ダイレクトマーケティングキャンペーンの計画と実践</li> <li>・イベントマーケティングの計画と実践</li> <li>- 業者との取引方法</li> <li>- クリエイティブサービス業務</li> </ul>
	レベル6	複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模に関するマーケティングに関する責任者として、マーケティングに関わるビジネス戦略策定を指揮、リードすることができる	
	レベル5	特定の事業部門、顧客セグメント、製品、サービスに関するマーケティングに関する責任者として、マーケティングに関わるビジネス戦略策定を指揮、リードすることができる	
	レベル4	特定の製品、サービスに関するマーケティングに関するリーダとして、マーケティングに関わるビジネス戦略策定を実施することができる	
	レベル3	特定の製品、サービスに関するマーケティングの担当部分に関するメンバとして、マーケティングに関わるビジネス戦略策定作業に従事することができる	

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目	
専門分野： マーケットコミュニケーション  コミュニケーション	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- コミュニケーション (2way)</li> <li>・対話、インタビューの実施</li> <li>・意思疎通、コミュニケーション手法の活用と実践</li> <li>・効果的な話し方、聞き方の活用と実践</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- コミュニケーション (情報伝達)</li> <li>・プレゼンテーション技術の活用と実践</li> <li>・公式、非公式文書の作成</li> <li>・文書表現、表現力の活用と実践</li> <li>・メディア選択</li> <li>・説得技法の活用と実践</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- コミュニケーション (情報の処理)</li> <li>・状況対応力の育成と実践</li> <li>・状況理解力の活用と実践</li> <li>・ミーティング運営技術の活用と実践</li> </ul>	
	レベル6			複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模に関するマーケットコミュニケーションに関する責任者として、マーケットコミュニケーションに関わる業務の設計、開発において、他のプロフェッショナルをガイドすることができる
	レベル5			特定の事業部門、顧客セグメント、製品、サービスに関するマーケットコミュニケーションに関する責任者として、マーケットコミュニケーションに関わる日々のマーケティング関連業務において、他のプロフェッショナルにアドバイスを与えることができる
	レベル4			特定の製品、サービスに関するマーケットコミュニケーションに関するリーダーとして、他のメンバとコミュニケーションを図り、マーケットコミュニケーションに関わる業務を実施することができる
	レベル3			特定の製品、サービスに関するマーケットコミュニケーションの担当部分に関するメンバとして、マーケットコミュニケーションに関わる業務を実施することができる

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野: マーケットコミュニケーション  リーダーシップ	レベル7	(この領域は図表上では斜線で塗りつぶされています)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- リーダーシップ (一般)</li> <li>・リーダーシップの基本や原則の把握、実践</li> <li>・チームワークとコミュニケーションの実践</li> </ul>
	レベル6		複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模に関するマーケティングコミュニケーションに関する責任者として、マーケティングコミュニケーション機能を指揮、リードすることができる
	レベル5	特定の事業部門、顧客セグメント、製品、サービスに関するマーケティングコミュニケーションに関する責任者として、マーケティングコミュニケーション機能を指揮、リードすることができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- リーダーシップ (マーケティングチーム以外の社内)</li> <li>・目標の共有</li> <li>・マーケティングマネジメント業務の推進</li> <li>・マーケティングマネジメント業務の実行</li> <li>・協業</li> </ul>
	レベル4	特定の製品、サービスに関するマーケティングコミュニケーションに関するリーダーとして、マーケティングコミュニケーション機能をリードすることができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- リーダーシップ (外部メディア等)</li> <li>・目標の共有</li> <li>・マーケティングコミュニケーション業務の推進</li> <li>・マーケティングコミュニケーション業務の実行</li> <li>・マーケティングコミュニケーション業務管理</li> <li>・協業</li> </ul>
	レベル3	特定の製品、サービスに関するマーケティングコミュニケーションの担当部分に関するメンバーとして、マーケティングコミュニケーションに関わる業務に従事することができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- リーダーシップ (外部メディア等)</li> <li>・目標の共有</li> <li>・マーケティングコミュニケーション業務の推進</li> <li>・マーケティングコミュニケーション業務の実行</li> <li>・マーケティングコミュニケーション業務管理</li> <li>・協業</li> </ul>

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野： マーケットコミュニケーション ネゴシエーション	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ネゴシエーション</li> <li>・交渉プロセスの把握、実践</li> <li>・効果的な交渉技法の活用、実践</li> <li>・信頼関係の確立</li> <li>・目標の設定</li> <li>・共通利益</li> <li>・論理的思考の実施</li> <li>・問題解決手法の活用、実践</li> </ul>
レベル6	複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模に関するマーケットコミュニケーションに関する責任者として、マーケットコミュニケーションに関して、経営層レベルでのネゴシエーションを行い同意を得ることができる		
レベル5	特定の事業部門、顧客セグメント、製品、サービスに関するマーケットコミュニケーションに関する責任者として、マーケットコミュニケーションに関する、あらゆる視点のネゴシエーションを行うことができる		
レベル4	特定の製品、サービスに関するマーケットコミュニケーションに関するリーダーとして、マーケットコミュニケーションに関するネゴシエーションを行うことができる		
レベル3	特定の製品、サービスに関するマーケットコミュニケーションの担当部分に関するメンバとして、担当するマーケティングプログラムやプロジェクトに必要な情報やデータをネゴシエーションを通じて獲得することができる		

# マーケティングのスキル熟達度・知識項目

専門分野固有スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野： マーケットコミュニケーション  マーケットコミュニケーション戦略	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- マーケティング概念と方法論</li> <li>・マーケティングプロセス(マーケットセグメンテーション、標的市場の選定、ポジショニング、マーケティングミックス)</li> <li>・マーケティング戦略の立案</li> <li>・マーケティングプログラム計画と実施</li> <li>- 市場調査概念と方法論</li> <li>・市場調査アプローチ</li> <li>- 顧客ニーズと購買行動</li> <li>・顧客要望、ニーズ&amp;ウォンツ</li> <li>・購買行動 ・購買決定プロセス</li> <li>- マーケットセグメンテーションの適用</li> <li>・概念、定量的方法論</li> <li>- マーケティング戦略の作成</li> <li>・マーケティング戦略開発プロセス</li> <li>- マーケティング計画の作成</li> <li>・戦術、実施項目、CSF、マイルストーン等</li> <li>- マーケットプログラムの作成</li> <li>- 事業計画関連知識</li> <li>- マーケットコミュニケーション概念と方法論</li> <li>- マーケットコミュニケーション評価基準</li> <li>・広告</li> <li>・販売促進</li> <li>・ダイレクトマーケティングキャンペーン</li> <li>・イベントマーケティング</li> <li>- 業者との取引方法</li> <li>- クリエイティブサービス業務</li> </ul>
	レベル6	複数の製品群、サービス群、または特定顧客セグメント規模に関するマーケティングコミュニケーションに関する責任者として、マーケティングコミュニケーション戦略を指揮、リードすることができる。 また経営陣に対し、マーケティングコミュニケーション戦略に関するコンサルテーションを行うことができる	
	レベル5	特定の事業部門、顧客セグメント、製品、サービスに関するマーケティングコミュニケーションに関する責任者として、マーケティングコミュニケーション戦略を指揮、リードすることができる	
	レベル4	特定の製品、サービスに関するマーケティングコミュニケーションに関するリーダーとして、マーケティングコミュニケーション戦略を指揮、リードすることができる	
	レベル3	特定の製品、サービスに関するマーケティングコミュニケーションの担当部分に関するメンバとして、マーケティングコミュニケーション戦略策定、実施に従事することができる	