



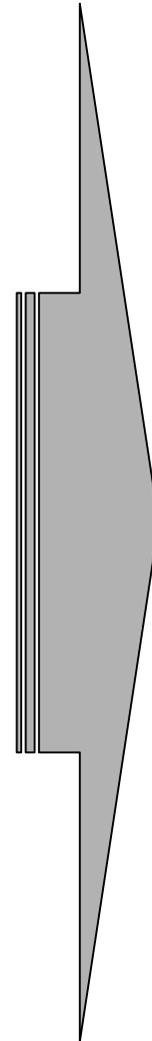
セールス

## 職種の概要

職種:セールス

# セールスの概要

職種	セールス		
専門分野	訪問型コンサルティング セールス	訪問型製品セールス	メディア利用型セールス
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

顧客との良好なリレーション確立のために、顧客における経営方針を確認し、その実現のための課題解決策の提案、ビジネスプロセス改善支援及びソリューション、製品の提案を実施するIT投資の局面においては、経営戦略策定(目標とビジョンの策定、ビジネス戦略策定)及び戦略的情報化企画(課題整理、ビジネス及びIT分析)を主な活動領域として以下を実施する

- 経営戦略策定
  - ・顧客における目標とビジョンの確認
  - ・顧客におけるビジネス戦略の確認
- 戦略的情報化企画
  - ・顧客におけるビジネス課題の整理及びソリューションの提案

当該職種は、以下の専門分野に区分される

### 訪問型コンサルティングセールス

特定顧客との良好なリレーションの開拓、維持により、販売活動を行う

### 訪問型製品セールス

特定の製品、サービスに精通し、業種、顧客を問わずその販売活動を行う

### メディア利用型セールス

各種のメディアを利用し、不特定多数の顧客へのアプローチにより、主に製品を中心とした販売活動を行う

# 達成度指標

職種:セールス

# セールスの達成度指標

専門分野	達成度指標	
訪問型コンサルティング セールス  1 of 5	レベル7	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 下記複雑性、サイズに相当する市場において、セールス責任者として、全てのセールス活動に対する責任を持ち、プロジェクトを発掘、成約、成功させ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度のプロジェクトの提案、成約、遂行を成功裡に行った経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>先進的、戦略的領域</li> <li>業種横断的又は国内有数規模のプロジェクト</li> <li>複雑な契約条件</li> <li>市場での横展開可能なリファレンスケース</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のいずれかに相当する市場規模で、プロジェクト成功の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>特定インダストリ全体</li> <li>特定サブインダストリ 3 種以上</li> <li>上記に相当する市場セグメント</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セールス活動遂行の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズの市場セグメントにおける良好なリレーションを構築</li> <li>上記サイズの市場セグメント全体への満足度を提供</li> <li>上記サイズの市場セグメントにおける新規市場の創出</li> <li>後進の育成</li> </ul> </li> </ul>

# セールスの達成度指標

専門分野	達成度指標	
訪問型コンサルティング セールス  2 of 5	レベル6	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 下記複雑性、サイズに相当する市場において、セールス責任者として、セールスチーム及びプロジェクト全体のセールス活動の責任を持ち、プロジェクトを発掘、成約、成功させ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度のプロジェクトの提案、成約、遂行を成功裡に行った経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>先進的、戦略的領域</li> <li>複数の IT ソリューション及びサービスコンポーネントを含むプロジェクト全体</li> <li>複数カテゴリの IT 職種で構成されるプロジェクトチーム編成が必要</li> <li>ユーザ独自の個別要件の分析が必要</li> <li>複雑な契約条件</li> <li>市場での横展開可能なリファレンスケース</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のいずれかに相当する市場規模で、プロジェクト成功の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>従業員数 5,000 人以上の企業 1 社以上</li> <li>特定サブインダストリ全体</li> <li>上記に相当する市場セグメント</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セールス活動遂行の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズの企業、市場セグメントとの良好なリレーションを構築</li> <li>上記サイズの企業、市場セグメントにおける経営層への満足度を提供</li> <li>サブインダストリにおける新規市場の創出</li> <li>適切なプロジェクト体制構築</li> <li>後進の育成</li> </ul> </li> </ul>

# セールスの達成度指標

専門分野	達成度指標	
訪問型コンサルティング セールス  3 of 5	レベル5	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 下記複雑性、サイズに相当する市場において、セールス責任者として、セールスチーム及びプロジェクト全体のセールス活動の責任を持ち、プロジェクトを発掘、成約、成功させ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度のプロジェクトの提案、成約、遂行を成功裡に行った経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>複数の IT ソリューション及びサービスコンポーネントを含むプロジェクト全体</li> <li>複数カテゴリの IT 職種で構成されるプロジェクトチーム編成が必要</li> <li>ユーザ独自の個別要件の分析が必要</li> <li>例外的な契約条件</li> <li>市場での横展開可能なリファレンスケース</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のいずれかに相当する市場規模で、プロジェクト成功の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>従業員数 3,000 人以上の企業 3 社以上</li> <li>従業員数 1,000 人以上 3,000 人未満の企業、部門、事業所 5 社(箇所)以上</li> <li>上記に相当する市場セグメント</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セールス活動遂行の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズの企業、市場セグメントとの良好なリレーションを構築</li> <li>上記サイズの企業、市場セグメントの経営者層、事業部長相当、または部長相当以上への満足度を提供</li> <li>適切なプロジェクト体制構築</li> <li>後進の育成</li> </ul> </li> </ul>

# セールスの達成度指標

専門分野	達成度指標	
訪問型コンサルティング セールス  4 of 5	レベル4	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 下記複雑性、サイズに相当する市場において、セールス責任者として、プロジェクト全体のセールス活動の責任を持ち、プロジェクトを発掘、成約、成功させ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度のプロジェクトの提案、成約、遂行を成功裡に行った経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>複数の IT ソリューション及びサービスコンポーネントを含むプロジェクト全体</li> <li>複数カテゴリの IT 職種で構成されるプロジェクトチーム編成が必要</li> <li>ユーザ独自の個別要件の分析が必要</li> <li>例外的な契約条件</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のいずれかに相当する市場規模で、プロジェクト成功の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>従業員数 1,000 人以上 3,000 人未満の企業、部門、事業所 1 社(箇所)以上</li> <li>上記に相当する市場セグメント</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セールス活動遂行の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>担当する特定顧客、市場セグメントとの良好なリレーションを構築</li> <li>上記サイズの企業、市場セグメントの経営者層、事業部長相当、または部長相当以上への満足度を提供</li> <li>適切なプロジェクト体制構築</li> </ul> </li> </ul>

# セールスの達成度指標

専門分野	達成度指標	
訪問型コンサルティング セールス  5 of 5	レベル3	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 下記複雑性、サイズに相当する市場において、セールス責任者として、プロジェクト全体のセールス活動の責任を持ち、プロジェクトを発掘、成約、成功させ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度のプロジェクトの提案、成約、遂行を成功裡に行った経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>複数の IT ソリューション及びサービスコンポーネントを含むプロジェクト全体</li> <li>複数カテゴリの IT 職種で構成されるプロジェクトチーム編成が必要</li> <li>ユーザ独自の個別要件の分析が必要</li> <li>例外的な契約条件</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のいずれかに相当する市場規模で、プロジェクト成功の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>従業員数 300 人以上 1,000 人未満の企業、部門、事業所 1 社(箇所)以上</li> <li>上記に相当する市場セグメント</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セールス活動遂行の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズの企業、市場セグメントとの良好なリレーションを構築</li> <li>上記サイズの企業、市場セグメントの経営者層又は部長相当以上への満足度を提供</li> <li>適切なプロジェクト体制構築</li> </ul> </li> </ul>

# セールスの達成度指標

専門分野	達成度指標	
訪問型製品セールス 1 of 4	レベル6	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 下記複雑性、サイズに相当する市場において、セールス責任者として、担当製品セールス活動全体の責任を持ち、プロジェクト発掘、成約、成功させ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度のプロジェクトの提案、成約、遂行を成功裡に行った経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>先進的で実績の少ない製品</li> <li>担当する製品で過去最大規模のプロジェクト</li> <li>複数の IT ソリューション、サービスコンポーネントが関連するプロジェクト</li> <li>ユーザ独自の個別要件</li> <li>複雑な契約条件</li> <li>市場での横展開可能なリファレンスケース</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のいずれかに相当する市場規模で、プロジェクト成功の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>特定インダストリ全体</li> <li>特定サブインダストリ 3 種以上</li> <li>上記に相当する市場セグメント</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セールス活動遂行の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>担当製品について、上記サイズの市場セグメント全体への満足度を提供</li> <li>担当製品の競争力向上に向けた戦略立案</li> <li>上記サイズの市場セグメントにおける新規市場の創出</li> <li>後進の育成</li> </ul> </li> </ul>

# セールスの達成度指標

専門分野	達成度指標	
訪問型製品セールス 2 of 4	レベル5	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 下記複雑性、サイズに相当する市場において、セールス責任者として、担当製品セールス活動全体の責任を持ち、プロジェクトを発掘、成約、成功させ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度のプロジェクトの提案、成約、遂行を成功裡に行った経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>先進的で実績の少ない製品</li> <li>担当する製品で過去最大規模のプロジェクト</li> <li>複数の IT ソリューション、サービスコンポーネントが関連するプロジェクト</li> <li>ユーザ独自の個別要件</li> <li>例外的な契約条件</li> <li>市場での横展開可能なリファレンスケース</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のいずれかに相当する市場規模で、プロジェクト成功の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>従業員数 5,000 人以上の企業 1 社以上</li> <li>特定サブインダストリ全体</li> <li>上記に相当する市場セグメント</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セールス活動遂行の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズの企業、市場セグメントで担当製品についての経営層、事業部長相当、または部長相当以上への満足度を提供</li> <li>担当製品の競争力向上に向けた戦略立案</li> <li>上記サイズの市場セグメントにおける新規市場の創出</li> <li>後進の育成</li> </ul> </li> </ul>

# セールスの達成度指標

専門分野	達成度指標	
訪問型製品セールス 3 of 4	レベル4	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 下記複雑性、サイズに相当する市場において、セールス責任者として、担当製品セールス活動全体の責任を持ち、プロジェクトを発掘、成約、成功させ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>- 下記複雑性、サイズに相当するプロジェクトの提案、成約、遂行を成功裡に行った経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>先進的で実績の少ない製品</li> <li>担当する製品で過去最大規模のプロジェクト</li> <li>複数の IT ソリューション、サービスコンポーネントが関連するプロジェクト</li> <li>ユーザ独自の個別要件</li> <li>例外的な契約条件</li> <li>市場での横展開可能なリファレンスケース</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のいずれかに相当する市場規模で、プロジェクト成功の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>従業員数 3,000 人以上の企業 3 社以上</li> <li>従業員数 1,000 人以上 3,000 人未満の企業、部門、事業所 5 社(箇所)以上</li> <li>上記に相当する市場セグメント</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セールス活動遂行の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズの企業、市場セグメントで担当製品についての経営層、事業部長相当、または部長相当以上への満足度を提供</li> <li>担当製品の競争力向上に向けた戦略立案</li> </ul> </li> </ul>

# セールスの達成度指標

専門分野	達成度指標	
訪問型製品セールス 4 of 4	レベル3	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 下記複雑性、サイズに相当する市場において、セールス責任者として、プロジェクト全体のセールス活動の責任を持ち、プロジェクトを発掘、成約、成功させ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度のプロジェクトの提案、成約、遂行を成功裡に行った経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>過去に十分な販売実績、導入実績を持つ製品</li> <li>担当製品以外の IT ソリューション、サービスコンポーネントが関連しないプロジェクト</li> <li>標準的な要件</li> <li>標準的な契約条件</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のいずれかに相当する市場規模で、プロジェクト成功の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>従業員数 1,000 人未満の企業、部門、事業所 1 社(箇所)以上</li> <li>上記に相当する市場セグメント</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セールス活動遂行の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズの企業、市場セグメントで担当製品についての経営層又は部長相当以上への満足度を提供</li> </ul> </li> </ul>

# セールスの達成度指標

専門分野	達成度指標	
メディア利用型セールス 1 of 3	レベル5	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 下記複雑性、サイズに相当する市場において、セールス責任者として、メディア利用型セールス戦略全体の責任を持ち、プロジェクトを発掘、成約、成功させ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度のプロジェクトの提案、成約、遂行を成功裡に行った経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>先進的で実績の少ないITソリューション、サービスコンポーネントのプロジェクト</li> <li>複数のITソリューション、サービスコンポーネントが関連するプロジェクト</li> <li>担当する市場で過去に経験した最大規模のプロジェクト</li> <li>ユーザ独自の個別要件</li> <li>競合状況の非常に厳しい環境</li> <li>複雑な契約条件</li> <li>新規リファレンスケースとなり得るプロジェクト</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のいずれかに相当する市場規模で、プロジェクト成功の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>特定インダストリ全体</li> <li>特定製品群、サービス群全体</li> <li>上記に相当する市場セグメント</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セールス活動遂行の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>セールスメディア特性に関する卓越した専門知識と経験を有する</li> <li>セールスメディアを通じた卓越したコミュニケーション、ネゴシエーション能力を有する</li> <li>市場におけるビジネス課題を的確に把握し、ビジネスオポチュニティを明確化できる</li> <li>上記サイズの市場セグメント全体への満足度を提供</li> <li>後進の育成</li> </ul> </li> </ul>

# セールスの達成度指標

専門分野	達成度指標	
メディア利用型セールス 2 of 3	レベル4	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 下記複雑性、サイズに相当する市場において、セールス責任者として、メディア利用型セールス戦略を立案し、一連のセールス活動の責任を持ち、プロジェクトを発掘、成約、成功させ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度のプロジェクトの提案、成約、遂行を成功裡に行った経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>先進的で実績の少ないITソリューション、サービスコンポーネントのプロジェクト</li> <li>複数のITソリューション、サービスコンポーネントが関連するプロジェクト</li> <li>担当する市場で過去に経験した最大規模のプロジェクト</li> <li>ユーザ独自の個別要件</li> <li>競合状況の非常に厳しい環境</li> <li>例外的な契約条件</li> <li>新規リファレンスケースとなり得るプロジェクト</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のいずれかに相当する市場規模で、プロジェクト成功の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>特定サブインダストリ全体</li> <li>特定製品、サービス全体</li> <li>上記に相当する市場セグメント</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セールス活動遂行の経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>セールスメディア特性に関する専門知識と経験を有する</li> <li>セールスメディアを通じたコミュニケーション、ネゴシエーション能力を有する</li> <li>市場におけるビジネス課題を的確に把握し、ビジネスオポチュニティを明確化できる</li> <li>ITソリューション、サービス全般についての最新知識を有する</li> <li>上記サイズの市場セグメントへの満足度を提供</li> </ul> </li> </ul>

# セールスの達成度指標

専門分野	達成度指標	
メディア利用型セールス 3 of 3	レベル3	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 下記複雑性、サイズに相当する市場において、セールス責任者として、担当する市場のメディア利用型セールス戦略を立案し、一連のセールス活動の責任を持ち、プロジェクトを発掘、成約、成功させ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度のプロジェクトの提案、成約、遂行を成功裡に行った経験と実績を有する</li> <li>過去に十分な販売実績、導入実績を持つITソリューション、サービスコンポーネントのプロジェクト</li> <li>ITソリューション、サービスコンポーネントの構成が単一或いは比較的単純</li> <li>標準的な要件</li> <li>標準的な契約条件</li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 以下のいずれかに相当する市場規模で、プロジェクト成功の経験と実績を有する</li> <li>特定サブインダストリの一部</li> <li>特定製品、サービスの一部</li> <li>上記に相当する市場セグメント</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セールス活動遂行の経験と実績を有する</li> <li>セールスメディアを有効に活用できる</li> <li>セールスメディアを通じた有効なコミュニケーション、ネゴシエーション能力を有する</li> <li>市場におけるビジネス課題を的確に把握し、ビジネスオポチュニティを明確化できる</li> <li>ITソリューション、サービス全般についての基本的知識を有する</li> <li>上記サイズの市場セグメントへの満足度を提供</li> </ul>

# セールスの達成度指標

専門分野	達成度指標	
セールス共通 1 of 2	レベル2	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 下記複雑性、サイズに相当する市場において、同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバーとして、担当する領域の提案、成約、遂行一連のセールス活動に対する実施責任を持ち、プロジェクトに参画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度のプロジェクトの提案、成約、遂行一連の局面に、参画した経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>複数の IT ソリューション及びサービスコンポーネントを含むプロジェクト全体</li> <li>複数カテゴリの IT 職種で構成されるプロジェクトチーム編成が必要</li> <li>標準的な要件</li> <li>標準的な契約条件</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 担当する市場規模を問わず、製品、サービス等のセールス活動に参画した経験と実績を有する</li> </ul> <p><b>タスク特性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 同一職種の上位者の指導の下、以下のタスク特性を踏まえたセールス活動に参画した経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>担当する領域のキーマンと良好なリレーションを構築</li> <li>上記サイズの企業、市場セグメントで担当領域の担当者へ満足度を提供</li> <li>同一職種の上位者の作成した活動計画に従い、担当領域での活動を実施</li> </ul> </li> </ul>

# セールスの達成度指標

専門分野	達成度指標	
セールス共通 2 of 2	レベル1	<p><b>責任性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 下記複雑性、サイズに相当する市場において、同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバーとして、担当する領域の提案、成約、遂行のいずれか一部のセールス活動に対する実施責任を持ち、プロジェクトに参画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度のプロジェクトの提案、成約、遂行のいずれかの局面に、参画した経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>複数の IT ソリューション及びサービスコンポーネントを含むプロジェクト全体</li> <li>複数カテゴリの IT 職種で構成されるプロジェクトチーム編成が必要</li> <li>標準的な要件</li> <li>標準的な契約条件</li> </ul> </li> </ul> <p><b>サイズ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 担当する市場規模を問わず、製品、サービス等のセールス活動に参画した経験と実績を有する</li> </ul> <p><b>タスク特性:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 同一職種の上位者の指導の下、以下のタスク特性を踏まえたセールス活動に参画した経験と実績を有する               <ul style="list-style-type: none"> <li>上記サイズの企業、市場セグメントで担当領域の担当者へ満足度を提供</li> <li>同一職種の上位者の作成した活動計画に従い、担当領域での活動を実施</li> </ul> </li> </ul>

# スキル領域

職種:セールス

# セールスのスキル領域

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
訪問型コンサルティング セールス	<p><b>顧客環境分析</b> 外部環境分析、経営方針分析、IT環境分析、財務状況分析</p> <p><b>ビジネス戦略立案</b> ビジネスニーズの調査と把握、オポチュニティプラン立案</p> <p><b>ITソリューション提案</b> 主要ITソリューション概要の理解、IT要件明確化、ソリューションの提案、購入基準と評価基準の明確化</p>	<p><b>顧客リレーションシップ構築</b> リレーションシップ戦略とカバレッジ戦略の策定、リレーション構築、顧客個別要望事項への対応</p>
訪問型製品セールス	<p><b>セールス事務管理</b> 契約管理、受注管理、支払管理、回収管理、損益管理</p> <p><b>顧客満足度管理</b> 提供ソリューションの効果追跡、プロジェクト管理、顧客満足度の調査、分析</p> <p><b>リーダーシップ</b> ビジネス目標設定、チーム形成、アクティビティ展開と推進、IT戦略に関する Thought-Leadership、顧客への購入動機付け</p>	<p><b>特定製品・サービステクノロジー</b> 特定製品及び特定サービスの理解、特定製品及び特定サービス市場分析、最新技術動向の把握、競合分析、最適ソリューション選定</p>
メディア利用型セールス	<p><b>コミュニケーション</b> 意思疎通、プレゼンテーション、各種文書の作成、会議運営</p> <p><b>ネゴシエーション</b> スコープ、コスト、スケジュール、リソースに関する交渉、契約条件交渉、オブジェクションハンドリング、プロジェクト関係者とのプロジェクト目標の共有</p>	<p><b>セールスメディアの活用</b> 利用メディアの特性理解、効果的なメディア活用手法</p>

## スキル熟達度・知識項目

職種:セールス

専門分野:訪問型コンサルティングセールス

# セールスのスキル熟達度・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： 訪問型コンサルティングセールス  顧客環境分析	レベル7	特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、業界、技術動向の先見の見地に基づき、業界全体のビジネス戦略立案の基礎となる、市場の外部環境、内部環境を分析することができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 業界動向                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・業界環境、関連規制の把握</li> <li>・最新業界動向の把握</li> </ul> </li> <li>- 業界競合状況                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・業界競合他社情報の把握</li> </ul> </li> <li>- 顧客事業内容                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客事業内容の把握</li> <li>・顧客主要マーケットの把握</li> <li>・個別業務内容の把握</li> </ul> </li> <li>- 経営方針                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客経営方針の把握</li> </ul> </li> <li>- 財務状況                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・財務分析手法の理解、活用</li> <li>・顧客財務状況の分析、把握</li> </ul> </li> <li>- IT 環境                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客 IT 環境の調査、分析</li> </ul> </li> <li>- デシジョンプロセス                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・組織構造の把握</li> <li>・デシジョンプロセスの把握</li> </ul> </li> </ul>
	レベル6	従業員 5,000 人以上の企業 1 社以上又は特定サブインダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、業界、技術動向の先見の見地に基づき、ビジネス戦略立案の基礎となる、市場の外部環境、内部環境を分析することができる	
	レベル5	従業員 3,000 人以上の企業 3 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、ビジネス戦略立案の基礎となる、市場の外部環境、内部環境を分析することができる	
	レベル4	従業員 1,000 人以上 3,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当市場のビジネス戦略立案の基礎となる、顧客の外部環境、内部環境を分析することができる	
	レベル3	従業員 300 人以上 1,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当市場のビジネス戦略立案の基礎となる、顧客の外部環境、内部環境を分析することができる	

# セールスのスキル熟達度・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: 訪問型コンサルティングセールス  ビジネス戦略立案	レベル7	特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、業界、技術動向の先見の見地に基づき、業界の課題とニーズを分析し、特定インダストリ全体の中長期ビジネス戦略を立案することができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 顧客ビジネス戦略</li> <li>・全社事業戦略の理解</li> <li>・ビジネスユニット別戦略の理解</li>   <li>- 課題とニーズの調査、分析</li> <li>・現状課題の調査、分析</li> <li>・ユーザニーズの把握</li> <li>・ニーズの分析と優先順位付け</li>   <li>- 阻害要因分析</li> <li>・課題解決の阻害要因の分析</li>   <li>- 顧客 IT 戦略</li> <li>・顧客の IT 化戦略の理解</li> <li>・IT 予算化状況の把握</li>   <li>- 阻害要因分析</li> <li>・課題解決の阻害要因の分析</li>   <li>- 販売戦略</li> <li>・ビジネスオポチュニティの発掘</li> <li>・ビジネスオポチュニティの明確化</li> <li>・オポチュニティの優先順位づけ</li> <li>・オポチュニティに対する戦略立案</li> <li>・実行計画策定</li> </ul>
	レベル6	従業員 5,000 人以上の企業 1 社以上又は特定サブインダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、業界、技術動向の先見の見地に基づき、顧客の課題とニーズを分析し、担当する市場の中長期ビジネス戦略を立案することができる	
	レベル5	従業員 3,000 人以上の企業 3 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、顧客の課題とニーズを分析し、担当する市場の中長期ビジネス戦略を立案することができる	
	レベル4	従業員 1,000 人以上 3,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、顧客の課題とニーズを分析し、担当する市場の短中期ビジネス戦略を立案することができる	
	レベル3	従業員 300 人以上 1,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、顧客の課題とニーズを分析し、担当する市場の短中期ビジネス戦略を立案することができる	

# セールスのスキル熟達度・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: 訪問型コンサルティングセールス  ITソリューション提案	レベル7	特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、業界、技術動向の先見の見地に基づき、新規市場を創出し、特定インダストリのビジネスをリードする先進的、戦略的ITソリューションを提案できる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 最新技術動向               <ul style="list-style-type: none"> <li>・最新ハードウェア技術動向の把握、活用</li> <li>・最新ミドルウェア技術動向の把握、活用</li> <li>・最新プラットフォーム技術動向の把握、活用</li> <li>・最新ネットワーク技術動向の把握、活用</li> <li>・最新データベース技術動向の把握、活用</li> <li>・最新セキュリティ技術動向の把握、活用</li> <li>・最新システム管理技術動向の把握、活用</li> </ul> </li> <li>- 最新アプリケーション動向               <ul style="list-style-type: none"> <li>・最新インダストリアプリケーション動向の把握、活用</li> <li>・最新アプリケーションパッケージ動向の把握、活用</li> </ul> </li> <li>- チーム編成               <ul style="list-style-type: none"> <li>・セールスチームの編成</li> <li>・活動計画の立案</li> </ul> </li> <li>- コンサルティング手法               <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営分析手法の活用、実践</li> <li>・業務要件分析手法の活用と実践</li> <li>・IT要件分析手法の活用と実践</li> <li>・ROI手法の活用、実践</li> </ul> </li> <li>- ソリューションの選定               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ソリューション評価</li> <li>・顧客のソリューション購入基準、評価基準の明確化</li> <li>・提案ソリューションの選定</li> </ul> </li> <li>- ソリューションの提案               <ul style="list-style-type: none"> <li>・提案内容の作成</li> <li>・ソリューションの提案</li> <li>・適合性の評価</li> <li>・購入意志の確認</li> <li>・後続活動の定義</li> </ul> </li> <li>- デシジョンプロセス               <ul style="list-style-type: none"> <li>・デシジョンプロセスの把握、確認</li> <li>・デシジョンメーカの評価確認</li> </ul> </li> </ul>
	レベル6	従業員 5,000 人以上の企業 1 社以上又は特定サブインダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、業界、技術動向の先見の見地に基づき、新規市場を創出し、特定サブインダストリのビジネスをリードする先進的、戦略的ITソリューションを提案できる	
	レベル5	従業員 3,000 人以上の企業 3 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、中長期ビジネス戦略に基づき、顧客のニーズを満たすITソリューションを提案できる	
	レベル4	従業員 1,000 人以上 3,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、短中期ビジネス戦略に基づき、顧客のニーズを満たすITソリューションを提案できる	
	レベル3	従業員 300 人以上 1,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、短中期ビジネス戦略に基づき、顧客のニーズを満たすITソリューションを提案できる	

# セールスのスキル熟達度・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: 訪問型コンサルティングセールス  セールス事務管理	レベル7	特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、新規に創出した市場における新しい契約形態や、例外事項が多く複雑な契約を含め、担当する市場における全ての事務処理に責任を持ってセールス事務を管理できる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 契約管理               <ul style="list-style-type: none"> <li>・契約業務知識の把握、活用</li> <li>・契約条件の確認、合意</li> <li>・契約の締結</li> <li>・例外事項の処理</li> <li>・外注/OEM 契約業務知識の把握、活用</li> <li>・関連法規の理解、活用</li> </ul> </li> <li>- 受注管理               <ul style="list-style-type: none"> <li>・受注業務知識の把握、活用</li> <li>・納期条件の確認、合意</li> <li>・受注業務手配</li> <li>・物流業務手配</li> </ul> </li> <li>- 支払管理、回収管理               <ul style="list-style-type: none"> <li>・支払業務、回収業務知識の把握、活用</li> <li>・支払業務、回収業務の実践</li> </ul> </li> <li>- 損益管理               <ul style="list-style-type: none"> <li>・売上の把握、コストの把握、損益の把握</li> <li>・損益管理の実践</li> </ul> </li> </ul>
	レベル6	従業員 5,000 人以上の企業 1 社以上又は特定サブインダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、新規に創出した市場における新しい契約形態や、例外事項が多く複雑な契約を含め、担当する市場における全ての事務処理に責任を持ってセールス事務を管理できる	
	レベル5	従業員 3,000 人以上の企業 3 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、例外的契約事項の処理を含め、担当する市場における全ての事務処理に責任を持ってセールス事務を管理できる	
	レベル4	従業員 1,000 人以上 3,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、例外的契約事項の処理を含め、担当する市場における全ての事務処理を遂行することができる	
	レベル3	従業員 300 人以上 1,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、例外的契約事項の処理を含め、担当する市場における全ての事務処理を遂行することができる	

# セールスのスキル熟達度・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： 訪問型コンサルティングセールス  顧客満足度管理	レベル7	特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における全ての顧客満足度に責任を持ち、中長期に亘り顧客満足度の向上に向けた管理を行うことができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 顧客満足度管理</li> <li>・顧客満足度概念の理解、活用</li> <li>・顧客満足度調査の実施</li> <li>・調査結果の分析、評価</li> <li>・評価結果による満足度向上計画の策定、実践</li> </ul>
	レベル6	従業員 5,000 人以上の企業 1 社以上又は特定サブインダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における全ての顧客満足度に責任を持ち、中長期に亘り顧客満足度の向上に向けた管理を行うことができる	
	レベル5	従業員 3,000 人以上の企業 3 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における全ての顧客満足度に責任を持ち、中長期に亘り顧客満足度の向上に向けた管理を行うことができる	
	レベル4	従業員 1,000 人以上 3,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における顧客満足度の分析、評価を行い、顧客満足度の向上に向けたセールス活動管理を行うことができる	
	レベル3	従業員 300 人以上 1,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における顧客満足度の分析、評価を行い、顧客満足度の向上に向けたセールス活動管理を行うことができる	

# セールスのスキル熟達度・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: 訪問型コンサルティングセールス  リーダーシップ	レベル7	特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における IT の競争優位を確立するために、セールスチーム及び他の職種に対し指揮、命令し、全てのセールス活動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</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>・プロジェクト目標の設定</li> <li>・プロジェクトの推進</li> <li>・プロジェクトの実行</li> <li>・プロジェクト管理</li> <li>・プロジェクトチームメンバの連携</li> <li>・プロジェクトチームメンバの動機付けと達成感の提供</li> </ul>
	レベル6	従業員 5,000 人以上の企業 1 社以上又は特定サブインダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における IT の競争優位を確立するために、セールスチーム及び他の職種に対し指揮、命令し、全てのセールス活動をリードすることができる	
	レベル5	従業員 3,000 人以上の企業 3 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における IT の競争優位を確立するために、セールスチーム及び他の職種に対し指揮、命令し、全てのセールス活動をリードすることができる	
	レベル4	従業員 1,000 人以上 3,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における IT の競争優位を確立するために、他の職種と協業しセールスチームに指揮、命令し、全てのセールス活動をリードすることができる	
	レベル3	従業員 300 人以上 1,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における IT の競争優位を確立するために、他の職種と協業しセールスチームに指揮、命令し、全てのセールス活動をリードすることができる	

# セールスのスキル熟達度・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: 訪問型コンサルティングセールス  コミュニケーション	レベル7	特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、経営者層の方々と、企業経営、IT 利用を中心に幅広い会話ができる又、セールスチームのメンバとの適切な 2Way コミュニケーション、情報伝達、情報の処理を行うことができる	<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、実践</li> <li>・効果的な話し方、聞き方の活用、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、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、実践</li> <li>・メディア選択</li> <li>・説得技法の活用、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、実践</li> <li>・状況理解力の活用、実践</li> <li>・ミーティング運営技術の活用、実践</li> </ul>
	レベル6	従業員 5,000 人以上の企業 1 社以上又は特定サブインダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、経営者層の方々と、企業経営、IT 利用を中心に幅広い会話ができる又、セールスチームのメンバとの適切な 2Way コミュニケーション、情報伝達、情報の処理を行うことができる	
	レベル5	従業員 3,000 人以上の企業 3 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、事業部長相当または部長相当以上の方々と、企業戦略、IT 利用を中心に幅広い会話ができる又、セールスチームのメンバとの適切な 2Way コミュニケーション、情報伝達、情報の処理を行うことができる	
	レベル4	従業員 1,000 人以上 3,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、部長相当以上の方々と、企業戦略、IT 利用を中心に幅広い会話ができる又、セールスチームのメンバとの適切な 2Way コミュニケーション、情報伝達、情報の処理を行うことができる	
	レベル3	従業員 300 人以上 1,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、部長相当以上の方々と、企業戦略、IT 利用を中心に幅広い会話ができる又、セールスチームのメンバとの適切な 2Way コミュニケーション、情報伝達、情報の処理を行うことができる	

# セールスのスキル熟達度・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: 訪問型コンサルティングセールス  ネゴシエーション	レベル7	特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、経営者層の方々と、ゴールを設定し、論理的根拠に基づき、企業戦略、IT 戦略に関する合意を形成できる又、複雑困難な契約交渉を成立することができる	<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	従業員 5,000 人以上の企業 1 社以上又は特定サブインダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、経営者層の方々と、ゴールを設定し、論理的根拠に基づき、企業戦略、IT 戦略に関する合意を形成できる又、複雑困難な契約交渉を成立することができる	
	レベル5	従業員 3,000 人以上の企業 3 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、事業部長相当または部長相当以上の方々と、ゴールを設定し、論理的根拠に基づき、事業戦略、IT 戦略に関する合意を形成できる又、複雑困難な契約交渉を成立することができる	
	レベル4	従業員 1,000 人以上 3,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、部長相当以上の方々と、ゴールを設定し、論理的根拠に基づき、部門方針/IT 方針に関する合意を形成できる又、例外的な契約交渉を成立することができる	
	レベル3	従業員 300 人以上 1,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、部長相当以上の方々と、ゴールを設定し、論理的根拠に基づき、部門方針/IT 方針に関する合意を形成できる又、例外的な契約交渉を成立することができる	

# セールスのスキル熟達度・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: 訪問型コンサルティングセールス  顧客リレーションシップ構築	レベル7	特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における経営者層の方々と、ビジネスをより円滑に遂行できるよう、長期に亘り良好なリレーションを構築することができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- リーダーシップ                             <ul style="list-style-type: none"> <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>・プロジェクト目標の設定</li> <li>・プロジェクトの推進</li> <li>・プロジェクトの実行</li> <li>・プロジェクト管理</li> <li>・プロジェクトチームメンバーの連携</li> <li>・プロジェクトチームメンバーの動機付けと達成感の提供</li> </ul> </li> <li>- コミュニケーション (2way)                             <ul style="list-style-type: none"> <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、実践</li> </ul> </li> <li>- コミュニケーション (情報伝達)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・プレゼンテーション技術の活用、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、実践</li> <li>・メディア選択</li> </ul> </li> <li>- 説得技法の活用、実践</li> <li>- コミュニケーション (情報の処理)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・状況対応力の育成、実践</li> <li>・状況理解力の活用、実践</li> </ul> </li> <li>- ミーティング運営技術の活用、実践</li> <li>- ネゴシエーション                             <ul style="list-style-type: none"> <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> </ul> </li> <li>・問題解決手法の活用、実践</li> </ul>
	レベル6	従業員 5,000 人以上の企業 1 社以上又は特定サブインダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における経営者層の方々と、ビジネスをより円滑に遂行できるよう、長期に亘り良好なリレーションを構築することができる	
	レベル5	従業員 3,000 人以上の企業 3 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における事業部長相当または部長相当以上の方々と、ビジネスをより円滑に遂行できるよう、長期に亘り良好なリレーションを構築することができる	
	レベル4	従業員 1,000 人以上 3,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における部長相当及びキーマンの方々と、ビジネスをより円滑に遂行できるよう、長期に亘り良好なリレーションを構築することができる	
	レベル3	従業員 300 人以上 1,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における部長相当及びキーマンの方々と、ビジネスをより円滑に遂行できるよう、長期に亘り良好なリレーションを構築することができる	

## スキル熟達度・知識項目

職種:セールス

専門分野:訪問型製品セールス

# セールスのスキル熟達度・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: 訪問型製品セールス  顧客環境分析	レベル7	/	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 業界動向                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・業界環境、関連規制の把握</li> <li>・最新業界動向の把握</li> </ul> </li> <li>- 業界競合状況                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・業界競合他社情報の把握</li> </ul> </li> <li>- 顧客事業内容                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客事業内容の把握</li> <li>・顧客主要マーケットの把握</li> <li>・個別業務内容の把握</li> </ul> </li> <li>- 経営方針                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客経営方針の把握</li> </ul> </li> <li>- 財務状況                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・財務分析手法の理解、活用</li> <li>・顧客財務状況の分析、把握</li> </ul> </li> <li>- IT 環境                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客 IT 環境の調査、分析</li> </ul> </li> <li>- デシジョンプロセス                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・組織構造の把握</li> <li>・デシジョンプロセスの把握特定</li> </ul> </li> </ul>
	レベル6	特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、業界、技術動向の先見的地に基づき、業界全体の製品ビジネス戦略立案の基礎となる、市場の外部環境、内部環境を分析することができる	
	レベル5	従業員 5,000 人以上の企業 1 社以上又は特定サブインダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、製品ビジネス戦略立案の基礎となる、担当市場の外部環境、内部環境を分析することができる	
	レベル4	従業員 3,000 人以上の企業 3 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、製品ビジネス戦略立案の基礎となる、担当市場の外部環境、内部環境を分析することができる	
	レベル3	従業員 1,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、製品ビジネス戦略立案の基礎となる、担当市場の外部環境、内部環境を分析することができる	

# セールスのスキル熟達度・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: 訪問型製品セールス  ビジネス戦略立案	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- 顧客ビジネス戦略</li> <li>・全社事業戦略の理解</li> <li>・ビジネスユニット別戦略の理解</li>   <li>- 課題とニーズの調査、分析</li> <li>・現状課題の調査、分析</li> <li>・ユーザニーズの把握</li> <li>・ニーズの分析と優先順位付け</li>   <li>- 阻害要因分析</li> <li>・課題解決の阻害要因の分析</li>   <li>- 顧客 IT 戦略</li> <li>・顧客の IT 化戦略の理解</li> <li>・IT 予算化状況の把握</li>   <li>- 阻害要因分析</li> <li>・課題解決の阻害要因の分析</li>   <li>- 販売戦略</li> <li>・ビジネスオポチュニティの発掘</li> <li>・ビジネスオポチュニティの明確化</li> <li>・オポチュニティの優先順位づけ</li> <li>・オポチュニティに対する戦略立案</li> <li>・実行計画策定</li> </ul>	
	レベル6			特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、業界、技術動向の先見の見地に基づき、業界の課題とニーズを分析し、特定インダストリ全体の中長期製品ビジネス戦略を立案することができる
	レベル5			従業員 5,000 人以上の企業 1 社以上又は特定サブインダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、顧客の課題とニーズを分析し、担当する市場の中長期製品ビジネス戦略を立案することができる
	レベル4			従業員 3,000 人以上の企業 3 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、顧客の課題とニーズを分析し、担当する市場の短中期製品ビジネス戦略を立案することができる
	レベル3			従業員 1,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、顧客の課題とニーズを分析し、担当する市場の短中期製品ビジネス戦略を立案することができる

# セールスのスキル熟達度・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: 訪問型製品セールス  ITソリューション提案	レベル7	特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、業界、技術動向の先見的地に基づき、新規製品市場を創出し、特定インダストリの製品ビジネスをリードする先進的、戦略的ITソリューションを提案できる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 最新技術動向                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・最新ハードウェア技術動向の把握、活用</li> <li>・最新ミドルウェア技術動向の把握、活用</li> <li>・最新プラットフォーム技術動向の把握、活用</li> <li>・最新ネットワーク技術動向の把握、活用</li> <li>・最新データベース技術動向の把握、活用</li> <li>・最新セキュリティ技術動向の把握、活用</li> <li>・最新システム管理技術動向の把握、活用</li> </ul> </li> <li>- 最新アプリケーション動向                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・最新インダストリアプリケーション動向の把握、活用</li> <li>・最新アプリケーションパッケージ動向の把握、活用</li> </ul> </li> <li>- チーム編成                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・セールスチームの編成</li> <li>・活動計画の立案</li> </ul> </li> <li>- コンサルティング手法                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営分析手法の活用、実践</li> <li>・業務要件分析手法の活用と実践</li> <li>・IT要件分析手法の活用と実践</li> <li>・ROI手法の活用、実践</li> </ul> </li> <li>- ソリューションの選定                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ソリューション評価</li> <li>・顧客のソリューション購入基準、評価基準の明確化</li> <li>・提案ソリューションの選定</li> </ul> </li> <li>- ソリューションの提案                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・提案内容の作成</li> <li>・ソリューションの提案</li> <li>・適合性の評価</li> <li>・購入意志の確認</li> <li>・後続活動の定義</li> </ul> </li> <li>- デシジョンプロセス                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・デシジョンプロセスの把握、確認</li> <li>・デシジョンメーカーの評価確認</li> </ul> </li> </ul>	
	レベル6			特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、業界、技術動向の先見的地に基づき、新規製品市場を創出し、特定インダストリの製品ビジネスをリードする先進的、戦略的ITソリューションを提案できる
	レベル5			従業員 5,000 人以上の企業 1 社以上又は特定サブインダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、新規製品市場を創出し、特定サブインダストリの製品ビジネスをリードする先進的、戦略的 IT ソリューションを提案できる
	レベル4			従業員 3,000 人以上の企業 3 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、短中期製品ビジネス戦略に基づき、顧客のニーズを満たす複雑なITソリューションを提案できる
	レベル3			従業員 1,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、短中期製品ビジネス戦略に基づき、顧客のニーズを満たす標準的なITソリューションを提案できる

# セールスのスキル熟達度・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: 訪問型製品セールス  セールス事務管理	レベル7	/	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 契約管理                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・契約業務知識の把握、活用</li> <li>・契約条件の確認、合意</li> <li>・契約の締結</li> <li>・例外事項の処理</li> <li>・外注/OEM 契約業務知識の把握、活用</li> <li>・関連法規の理解、活用</li> </ul> </li> <li>- 受注管理                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・受注業務知識の把握、活用</li> <li>・納期条件の確認、合意</li> <li>・受注業務手配</li> <li>・物流業務手配</li> </ul> </li> <li>- 支払管理、回収管理                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・支払業務、回収業務知識の把握、活用</li> <li>・支払業務、回収業務の実践</li> </ul> </li> <li>- 損益管理                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・売上の把握、コストの把握、損益の把握</li> <li>・損益管理の実践</li> </ul> </li> </ul>
	レベル6	特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、例外事項が多く複雑な契約を含め、担当する製品ビジネスにおける事務処理に責任を持って製品セールス事務を管理できる	
	レベル5	従業員 5,000 人以上の企業 1 社以上又は特定サブインダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、例外的契約事項の処理を含め、担当する製品ビジネスにおける事務処理に責任を持って製品セールス事務を管理できる	
	レベル4	従業員 3,000 人以上の企業 3 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、例外的契約事項の処理を含め、担当する製品ビジネスにおける製品セールス事務処理を遂行することができる	
	レベル3	従業員 1,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する製品ビジネスにおける標準的な製品セールス事務処理を遂行することができる	

# セールスのスキル熟達度・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: 訪問型製品セールス  顧客満足度管理	レベル7	特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における特定製品群の顧客満足度に責任を持ち、中長期に亘り特定製品群の顧客満足度向上に向けた管理を行うことができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 顧客満足度管理</li> <li>・顧客満足度概念の理解、活用</li> <li>・顧客満足度調査の実施</li> <li>・調査結果の分析、評価</li> <li>・評価結果による満足度向上計画の策定、実践</li> </ul>
	レベル6		
	レベル5		
	レベル4		
	レベル3		

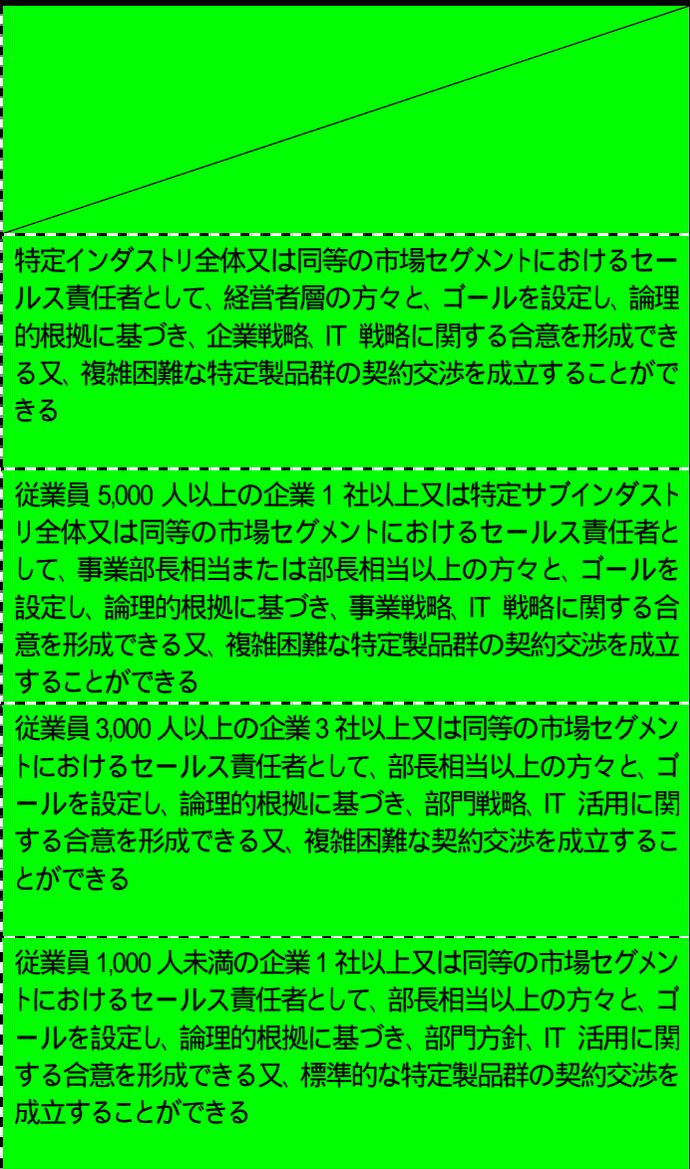
# セールスのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目	
専門分野: 訪問型製品セールス  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</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>・プロジェクト目標の設定</li> <li>・プロジェクトの推進</li> <li>・プロジェクトの実行</li> <li>・プロジェクト管理</li> <li>・プロジェクトチームメンバの連携</li> <li>・プロジェクトチームメンバの動機付けと達成感の提供</li> </ul>	
	レベル6			特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における製品の競争優位を確立するために、セールsteam及び他の職種に対し指揮、命令し、製品セールス活動をリードすることができる
	レベル5			従業員 5,000 人以上の企業 1 社以上又は特定サブインダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における製品の競争優位を確立するために、セールsteam及び他の職種に対し指揮、命令し、製品セールス活動をリードすることができる
	レベル4			従業員 3,000 人以上の企業 3 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における製品の競争優位を確立するために、他の職種と協業しセールsteamに指揮、命令し、製品セールス活動をリードすることができる
	レベル3			従業員 1,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における製品の競争優位を確立するために、他の職種と協業しセールsteamに指揮、命令し、製品セールス活動をリードすることができる

# セールスのスキル熟達度・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: 訪問型製品セールス  コミュニケーション	レベル7	特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、経営者層の方々と、企業経営、IT戦略に関する会話ができる又、セールスチームのメンバとの適切な2Way コミュニケーション、情報伝達、情報の処理を行うことができる  従業員 5,000 人以上の企業 1 社以上又は特定サブインダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、事業部長相当または部長相当以上の方々と、事業戦略、IT 戦略に関する会話ができる又、セールスチームのメンバとの適切な 2Way コミュニケーション、情報伝達、情報の処理を行うことができる  従業員 3,000 人以上の企業 3 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、部長相当以上の方々と、部門戦略、IT 活用に関する会話ができる又、セールスチームのメンバとの適切な 2Way コミュニケーション、情報伝達、情報の処理を行うことができる  従業員 1,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、部長相当以上の方々と、部門戦略、IT 活用に関する会話ができる又、セールスチームのメンバとの適切な 2Way コミュニケーション、情報伝達、情報の処理を行うことができる	<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、実践</li> <li>・効果的な話し方、聞き方の活用、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、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、実践</li> <li>・メディア選択</li> <li>・説得技法の活用、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、実践</li> <li>・状況理解力の活用、実践</li> <li>・ミーティング運営技術の活用、実践</li> </ul>
	レベル6		
	レベル5		
	レベル4		
	レベル3		

# セールスのスキル熟達度・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: 訪問型製品セールス  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		
	レベル5		
	レベル4		
	レベル3		

# セールスのスキル熟達度・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: 訪問型製品セールス  特定製品・サービステクノロジー	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- 最新技術動向</li> <li>・最新ハードウェア技術動向の把握、活用</li> <li>・最新ミドルウェア技術動向の把握、活用</li> <li>・最新プラットフォーム技術動向の把握、活用</li> <li>・最新ネットワーク技術動向の把握、活用</li> <li>・最新データベース技術動向の把握、活用</li> <li>・最新セキュリティ技術動向の把握、活用</li> <li>・最新システム管理技術動向の把握、活用</li> <li>- 最新アプリケーション動向</li> <li>・最新インダストリアプリケーション動向の把握、活用</li> <li>・最新アプリケーションパッケージ動向の把握、活用</li> <li>- 競合製品情報</li> <li>・競合製品情報の把握、活用</li> <li>- インダストリアプリケーション</li> <li>・共通アプリケーションノウハウの活用</li> <li>・インダストリ固有アプリケーションノウハウの活用</li> <li>- インダストリテクノロジートレンド</li> <li>・インダストリテクノロジートレンドの把握、活用</li> <li>- ソリューションの選定</li> <li>・ソリューション評価</li> <li>・顧客のソリューション購入基準、評価基準の明確化</li> <li>・提案ソリューションの選定</li> <li>- デモンストレーション</li> <li>・特定製品、サービスのデモンストレーションの作成</li> <li>・特定製品、サービスのデモンストレーション実施</li> <li>・リファレンスケースの紹介</li> <li>- テクノロジー</li> <li>・特定製品・サービステクノロジーの解説</li> <li>・テクニカル QA ハンドリング</li> </ul>
	レベル6	特定インダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、経営者層の方々に、企業戦略にとって特定製品群のテクノロジーアドバンテージがいかに寄与できるかについて理解を得ることができる	
	レベル5	従業員 5,000 人以上の企業 1 社以上又は特定サブインダストリ全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、事業部長相当または部長相当以上の方々に、事業戦略にとって特定製品群のテクノロジーアドバンテージがいかに寄与できるかについて理解を得ることができる	
	レベル4	従業員 3,000 人以上の企業 3 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、部長相当以上の方々に、部門戦略にとって特定製品群のテクノロジーアドバンテージがいかに寄与できるかについて理解を得ることができる	
	レベル3	従業員 1,000 人未満の企業 1 社以上又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、部長相当以上の方々に、部門戦略にとって特定製品群のテクノロジーアドバンテージがいかに寄与できるかについて理解を得ることができる	

## スキル熟達度・知識項目

職種:セールス

専門分野:メディア利用型セールス

# セールスのスキル熟達度・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： メディア利用型セールス  顧客環境分析	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- 業界動向                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・業界環境、関連規制の把握</li> <li>・最新業界動向の把握</li> </ul> </li> <li>- 業界競合状況                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・業界競合他社情報の把握</li> </ul> </li> <li>- 顧客事業内容                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客事業内容の把握</li> <li>・顧客主要マーケットの把握</li> <li>・個別業務内容の把握</li> </ul> </li> <li>- 経営方針                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客経営方針の把握</li> </ul> </li> <li>- 財務状況                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・財務分析手法の理解、活用</li> <li>・顧客財務状況の分析、把握</li> </ul> </li> <li>- IT 環境                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客 IT 環境の調査、分析</li> </ul> </li> <li>- デシジョンプロセス                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・組織構造の把握</li> <li>・デシジョンプロセスの把握</li> </ul> </li> </ul>
	レベル6		
	レベル5	特定インダストリ全体又は特定製品群全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、業界、技術動向の専門的知識に基づき、担当市場のメディア利用型ビジネス戦略立案の基礎となる、市場の外部環境、内部環境を分析することができる	
	レベル4	特定サブインダストリ全体又は特定製品全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、メディア利用型ビジネス戦略立案の基礎となる、担当市場の外部環境、内部環境を分析することができる	
	レベル3	特定サブインダストリの一部又は特定製品の一部又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、メディア利用型ビジネス戦略立案の基礎となる、担当市場の外部環境、内部環境を分析することができる	

# セールスのスキル熟達度・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： メディア利用型セールス ビジネス戦略立案	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- 顧客ビジネス戦略</li> <li>・全社事業戦略の理解</li> <li>・ビジネスユニット別戦略の理解</li>   <li>- 課題とニーズの調査、分析</li> <li>・現状課題の調査、分析</li> <li>・ユーザニーズの把握</li> <li>・ニーズの分析と優先順位付け</li>   <li>- 阻害要因分析</li> <li>・課題解決の阻害要因の分析</li>   <li>- 顧客 IT 戦略</li> <li>・顧客の IT 化戦略の理解</li> <li>・IT 予算化状況の把握</li>   <li>- 阻害要因分析</li> <li>・課題解決の阻害要因の分析</li>   <li>- 販売戦略</li> <li>・ビジネスオポチュニティの発掘</li> <li>・ビジネスオポチュニティの明確化</li> <li>・オポチュニティの優先順位づけ</li> <li>・オポチュニティに対する戦略立案</li> <li>・実行計画策定</li> </ul>
	レベル6		
	レベル5	特定インダストリ全体又は特定製品群全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、業界、技術動向の専門的知識に基づき、業界の課題とニーズを分析し、担当市場全体の中長期メディア利用型ビジネス戦略を立案することができる	
	レベル4	特定サブインダストリ全体又は特定製品全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、市場の課題とニーズを分析し、担当する市場の短中期メディア利用型ビジネス戦略を立案することができる	
	レベル3	特定サブインダストリの一部又は特定製品の一部又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、市場の課題とニーズを分析し、担当する市場の短中期メディア利用型ビジネス戦略を立案することができる	

# セールスのスキル熟達度・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: メディア利用型セールス  ITソリューション提案	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- 最新技術動向                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・最新ハードウェア技術動向の把握、活用</li> <li>・最新ミドルウェア技術動向の把握、活用</li> <li>・最新プラットフォーム技術動向の把握、活用</li> <li>・最新ネットワーク技術動向の把握、活用</li> <li>・最新データベース技術動向の把握、活用</li> <li>・最新セキュリティ技術動向の把握、活用</li> <li>・最新システム管理技術動向の把握、活用</li> </ul> </li> <li>- 最新アプリケーション動向                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・最新インダストリアプリケーション動向の把握、活用</li> <li>・最新アプリケーションパッケージ動向の把握、活用</li> </ul> </li> <li>- チーム編成                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・セールスチームの編成</li> <li>・活動計画の立案</li> </ul> </li> <li>- コンサルティング手法                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営分析手法の活用、実践</li> <li>・業務要件分析手法の活用と実践</li> <li>・IT要件分析手法の活用と実践</li> <li>・ROI手法の活用、実践</li> </ul> </li> <li>- ソリューションの選定                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ソリューション評価</li> <li>・顧客のソリューション購入基準、評価基準の明確化</li> <li>・提案ソリューションの選定</li> </ul> </li> <li>- ソリューションの提案                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・提案内容の作成</li> <li>・ソリューションの提案</li> <li>・適合性の評価</li> <li>・購入意志の確認</li> <li>・後続活動の定義</li> </ul> </li> <li>- デシジョンプロセス                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・デシジョンプロセスの把握、確認</li> <li>・デシジョンメーカーの評価確認</li> </ul> </li> </ul>
	レベル6		
	レベル5	特定インダストリ全体又は特定製品群全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、業界、技術動向の専門的知識と卓越したセールスツールノウハウとコミュニケーション力に基づき、市場のニーズを満たす複雑なITソリューションをセールスメディアを通じて提案できる	
	レベル4	特定サブインダストリ全体又は特定製品全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、セールスツールノウハウとコミュニケーション力に基づき、市場のニーズを満たす複雑なITソリューションをセールスメディアを通じて提案できる	
	レベル3	特定サブインダストリの一部又は特定製品の一部又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、効果的なセールスツールノウハウとコミュニケーション力に基づき、市場のニーズを満たす標準的なITソリューションをセールスメディアを通じて提案できる	

# セールスのスキル熟達度・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： メディア利用型セールス セールス事務管理	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- 契約管理                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・契約業務知識の把握、活用</li> <li>・契約条件の確認、合意</li> <li>・契約の締結</li> <li>・例外事項の処理</li> <li>・外注/OEM 契約業務知識の把握、活用</li> <li>・関連法規の理解、活用</li> </ul> </li> <li>- 受注管理                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・受注業務知識の把握、活用</li> <li>・納期条件の確認、合意</li> <li>・受注業務手配</li> <li>・物流業務手配</li> </ul> </li> <li>- 支払管理、回収管理                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・支払業務、回収業務知識の把握、活用</li> <li>・支払業務、回収業務の実践</li> </ul> </li> <li>- 損益管理                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・売上の把握、コストの把握、損益の把握</li> <li>・損益管理の実践</li> </ul> </li> </ul>
	レベル6		
	レベル5	特定インダストリ全体又は特定製品群全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、複雑な契約条件を含む、担当市場のメディア利用型ビジネスにおける事務処理に責任を持って、メディア利用型セールス事務を管理できる	
	レベル4	特定サブインダストリ全体又は特定製品全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、複雑な契約条件を含む、担当市場のメディア利用型ビジネスにおける事務処理を遂行することができる	
	レベル3	特定サブインダストリの一部又は特定製品の一部又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当するメディア利用型ビジネスにおける標準的な事務処理を遂行することができる	

# セールスのスキル熟達度・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: メディア利用型セールス  顧客満足度管理	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- 顧客満足度管理</li> <li>・顧客満足度概念の理解、活用</li> <li>・顧客満足度調査の実施</li> <li>・調査結果の分析、評価</li> <li>・評価結果による満足度向上計画の策定</li> </ul>
	レベル6		
	レベル5	特定インダストリ全体又は特定製品群全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場における顧客満足度に責任を持ち、中長期に亘りメディア利用型ビジネスの顧客満足度向上に向けた管理を行うことができる	
	レベル4	特定サブインダストリ全体又は特定製品全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場におけるメディア利用型ビジネス顧客満足度の分析、評価を行い、顧客満足度向上に向けたセールス活動を行うことができる	
	レベル3	特定サブインダストリの一部又は特定製品の一部又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場におけるメディア利用型ビジネス顧客満足度の分析、評価を行い、顧客満足度向上に向けたセールス活動を行うことができる	

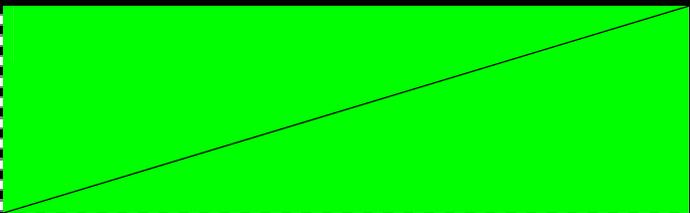
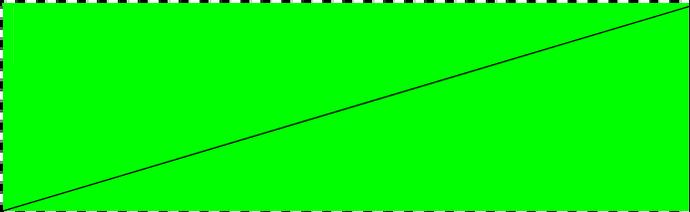
# セールスのスキル熟達度・知識項目

職種共通スキル項目	スキル熟達度		知識項目
専門分野: メディア利用型セールス  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</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>・プロジェクト目標の設定</li> <li>・プロジェクトの推進</li> <li>・プロジェクトの実行</li> <li>・プロジェクト管理</li> <li>・プロジェクトチームメンバの連携</li> <li>・プロジェクトチームメンバの動機付けと達成感の提供</li> </ul>
	レベル6		
	レベル5	特定インダストリ全体又は特定製品群全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場におけるITの競争優位を確立するために、メディア利用型セールスチーム、ビジネスパートナー及び他の職種に対し指揮、命令し、メディア利用型セールス活動をリードすることができる	
	レベル4	特定サブインダストリ全体又は特定製品全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場におけるITの競争優位を確立するために、他の職種と協業しセールスチーム、ビジネスパートナーに指揮、命令し、メディア利用型セールス活動をリードすることができる	
	レベル3	特定サブインダストリの一部又は特定製品の一部又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、担当する市場におけるITの競争優位を確立するために、他の職種と協業しセールスチーム、ビジネスパートナーに指揮、命令し、メディア利用型セールス活動をリードすることができる	

# セールスのスキル熟達度・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: メディア利用型セールス 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、実践</li> <li>・効果的な話し方、聞き方の活用、実践</li> </ul>
	レベル6		
	レベル5	特定インダストリ全体又は特定製品群全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、カスタマデータベース等のツールに関する卓越したノウハウを活用し、電話などのセールスメディアを通して、事業部長相当または部長相当以上の方々と、適切な 2Way コミュニケーション、情報伝達、情報の処理を行うことができる	<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、実践</li> <li>・状況理解力の活用、実践</li> <li>・ミーティング運営技術の活用、実践</li> </ul>
	レベル4	特定サブインダストリ全体又は特定製品全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、カスタマデータベース等のツールに関するノウハウを活用し、電話などのセールスメディアを通して、部長相当以上の方々と、適切な 2Way コミュニケーション、情報伝達、情報の処理を行うことができる	
	レベル3	特定サブインダストリの一部又は特定製品の一部又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、カスタマデータベース等のツールに関する効果的なノウハウを活用し、電話などのセールスメディアを通して、部長相当以上の方々と、適切な 2Way コミュニケーション、情報伝達、情報の処理を行うことができる	

# セールスのスキル熟達度・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： メディア利用型セールス 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			
	レベル5	特定インダストリ全体又は特定製品群全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、電話などのセールスメディアを通して、事業部長相当または部長相当以上の方々と、ゴールを設定し、論理的根拠に基づき、事業戦略、IT 戦略に関する合意を形成できる又、複雑困難な契約交渉を成立することができる		
	レベル4	特定サブインダストリ全体又は特定製品全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、電話などのセールスメディアを通して、部長相当以上の方々と、ゴールを設定し、論理的根拠に基づき、部門戦略、IT 活用に関する合意を形成できる又、複雑な契約交渉を成立することができる		
	レベル3	特定サブインダストリの一部又は特定製品の一部又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、電話などのセールスメディアを通して、部長相当以上の方々と、ゴールを設定し、論理的根拠に基づき、部門戦略、IT 活用に関する合意を形成できる又、標準的な契約交渉を成立することができる		

# セールスのスキル熟達度・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: メディア利用型セールス  セールスメディアの活用	レベル7		<ul style="list-style-type: none"> <li>- セールスメディア</li> <li>・カスタマデータベース活用、実践</li> <li>・CRM ツールの活用、実践</li> <li>・セールス向け電話の活用、実践</li> <li>・セールス向け e-mail の活用、実践</li>   <li>- キャンペーンマネジメント</li> <li>・キャンペーンマネジメントの活用、実践</li> </ul>
	レベル6		
	レベル5	特定インダストリ全体又は特定製品群全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、カスタマデータベースや CRM ツール等のツール類を含めたセールスメディアについての卓越したノウハウを有し、セールスメディアの活用戦略を策定することができる	
	レベル4	特定サブインダストリ全体又は特定製品全体又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、カスタマデータベースや CRM ツール等のツール類を含めたセールスメディアについてのノウハウを有し、セールスメディアを活用することができる	
	レベル3	特定サブインダストリの一部又は特定製品の一部又は同等の市場セグメントにおけるセールス責任者として、カスタマデータベースやCRMツール等のツール類を含めたセールスメディアについての効果的なノウハウを有し、セールスメディアを活用することができる	

## スキル熟達度・知識項目

職種:セールス

専門分野:レベル1、2共通

# セールスのスキル熟達度・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: 共通 顧客環境分析	レベル2	同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバーとして、担当市場のビジネス戦略立案の基礎となる、顧客の外部環境分析、内部環境分析の基礎情報を収集することができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 業界動向                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・業界環境、関連規制の把握</li> <li>・最新業界動向の把握</li> </ul> </li> <li>- 業界競合状況                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・業界競合他社情報の把握</li> </ul> </li> <li>- 顧客事業内容                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客事業内容の把握</li> <li>・顧客主要マーケットの把握</li> <li>・個別業務内容の把握</li> </ul> </li> <li>- 経営方針                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客経営方針の把握</li> </ul> </li> <li>- 財務状況                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・財務分析手法の理解、活用</li> <li>・顧客財務状況の分析、把握</li> </ul> </li> <li>- IT 環境                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客 IT 環境の調査、分析</li> </ul> </li> <li>- デシジョンプロセス                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・組織構造の把握</li> <li>・デシジョンプロセスの把握</li> </ul> </li> </ul>
	レベル1	同一職種の上位者の指導の下、具体的な指示に従い、セールsteamメンバーとして、担当市場のビジネス戦略立案の基礎となる、顧客の外部環境分析、内部環境分析の基礎情報の一部を収集することができる	

# セールスのスキル熟達度・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: 共通 ビジネス戦略立案	レベル2	同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバとして、顧客の課題とニーズを理解し、担当する市場の短期ビジネス戦略を立案することができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 顧客ビジネス戦略                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・全社事業戦略の理解</li> <li>・ビジネスユニット別戦略の理解</li> </ul> </li>   <li>- 課題とニーズの調査、分析                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・現状課題の調査、分析</li> <li>・ユーザニーズの把握</li> <li>・ニーズの分析と優先順位付け</li> </ul> </li>   <li>- 阻害要因分析                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・課題解決の阻害要因の分析</li> </ul> </li>   <li>- 顧客 IT 戦略                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客の IT 化戦略の理解</li> <li>・IT 予算化状況の把握</li> </ul> </li>   <li>- 阻害要因分析                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・課題解決の阻害要因の分析</li> </ul> </li>   <li>- 販売戦略                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスオポチュニティの発掘</li> <li>・ビジネスオポチュニティの明確化</li> <li>・オポチュニティの優先順位づけ</li> <li>・オポチュニティに対する戦略立案</li> <li>・実行計画策定</li> </ul> </li> </ul>
	レベル1	同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバとして、具体的な指示に従い、顧客の課題とニーズを理解し、担当する市場の短期ビジネス戦略の一部を立案することができる	

# セールスのスキル熟達度・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: 共通 ITソリューション提案	レベル2	同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバーとして、顧客のニーズを満たす IT ソリューション提案活動に参画できる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 最新技術動向                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・最新ハードウェア技術動向の把握、活用</li> <li>・最新ミドルウェア技術動向の把握、活用</li> <li>・最新プラットフォーム技術動向の把握、活用</li> <li>・最新ネットワーク技術動向の把握、活用</li> <li>・最新データベース技術動向の把握、活用</li> <li>・最新セキュリティ技術動向の把握、活用</li> <li>・最新システム管理技術動向の把握、活用</li> </ul> </li> <li>- 最新アプリケーション動向                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・最新インダストリアルアプリケーション動向の把握、活用</li> <li>・最新アプリケーションパッケージ動向の把握、活用</li> </ul> </li> <li>- チーム編成                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・セールsteamの編成</li> <li>・活動計画の立案</li> </ul> </li> <li>- コンサルティング手法                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営分析手法の活用、実践</li> <li>・業務要件分析手法の活用と実践</li> <li>・IT 要件分析手法の活用と実践</li> <li>・ROI 手法の活用、実践</li> </ul> </li> <li>- ソリューションの選定                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ソリューション評価</li> <li>・顧客のソリューション購入基準、評価基準の明確化</li> <li>・提案ソリューションの選定</li> </ul> </li> <li>- ソリューションの提案                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・提案内容の作成</li> <li>・ソリューションの提案</li> <li>・適合性の評価</li> <li>・購入意志の確認</li> <li>・後続活動の定義</li> </ul> </li> <li>- デシジョンプロセス                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・デシジョンプロセスの把握、確認</li> <li>・デシジョンメーカーの評価確認</li> </ul> </li> </ul>
	レベル1	同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバーとして、具体的な指示に従い、顧客のニーズを満たす IT ソリューション提案活動の一部に参画できる	

# セールスのスキル熟達度・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: 共通 セールス事務管理	レベル2	同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバーとして、担当する市場における標準的な一連の事務処理を遂行することができる	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 契約管理                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・契約業務知識の把握、活用</li> <li>・契約条件の確認、合意</li> <li>・契約の締結</li> <li>・例外事項の処理</li> </ul> </li> <li>・外注/OEM 契約業務知識の把握、活用</li> <li>・関連法規の理解、活用</li> <li>- 受注管理                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・受注業務知識の把握、活用</li> <li>・納期条件の確認、合意</li> <li>・受注業務手配</li> <li>・物流業務手配</li> </ul> </li> <li>- 支払管理、回収管理                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・支払業務、回収業務知識の把握、活用</li> <li>・支払業務、回収業務の実践</li> </ul> </li> <li>- 損益管理                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・売上の把握、コストの把握、損益の把握</li> <li>・損益管理の実践</li> </ul> </li> </ul>
	レベル1	同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバーとして、担当する市場における標準的な事務処理のいずれかを実施することができる	

# セールスのスキル熟達度・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: 共通 顧客満足度管理	レベル2	同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバとして、顧客満足度を把握し、顧客満足度の向上に向けたセールス活動に参画することができる	- 顧客満足度管理 ・顧客満足度概念の理解、活用 ・顧客満足度調査の実施 ・調査結果の分析、評価 ・評価結果による満足度向上計画の策定、実践
	レベル1	同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバとして、具体的な指示に従い、顧客満足度を把握し、顧客満足度の向上に向けたセールス活動の一部に参画することができる	

# セールスのスキル熟達度・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: 共通  リーダーシップ	レベル2	同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバとして、セールス活動をリードする上で必要となる、チームワーク、責任性、実行力などの基本的資質を発揮することができる	- リーダーシップ ・リーダーシップ の基本や原則の把握、実践 ・チームワークとコミュニケーションの実践 ・プロジェクト目標の設定 ・プロジェクトの推進 ・プロジェクトの実行 ・プロジェクト管理 ・プロジェクトチームメンバの連携 ・プロジェクトチームメンバの動機付けと達成感の提供
	レベル1	同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバとして、セールス活動をリードする上で必要となる、チームワーク、責任性、実行力などの基本的資質を理解し、セールス活動に参画することができる	

# セールスのスキル熟達度・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: 共通 コミュニケーション	レベル2	同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバーとして、セールス活動の状況を的確に理解し、セールス活動全般に亘り適切なチームコミュニケーション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、実践</li> <li>・効果的な話し方、聞き方の活用、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、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、実践</li> <li>・メディア選択</li> <li>・説得技法の活用、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、実践</li> <li>・状況理解力の活用、実践</li> <li>・ミーティング運営技術の活用、実践</li> </ul>
	レベル1	同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバーとして、セールス活動の状況を的確に理解し、担当するセールス活動局面において、適切なチームコミュニケーションを図ることができる	

# セールスのスキル熟達度・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: 共通 ネゴシエーション	レベル2	同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバとして、セールス活動を実施する上で必要となる信頼関係の確立、目標の設定、論理的思考などの基本的資質を、発揮することができる又、セールス活動の状況を的確に理解し、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又、標準的な契約交渉を成立させることができる	<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1	同一職種の上位者の指導の下、セールsteamメンバとして、セールス活動を実施する上で必要となる信頼関係の確立、目標の設定、論理的思考などの基本的資質を理解し、セールス活動に参画することができる	