

スキル領域とスキル熟達度

(2)セールス

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	スキル項目
職種共通スキル項目	全専門分野	<ul style="list-style-type: none"> <li>●顧客環境分析 インダストリー知識、業界競争状況、顧客事業内容、顧客経営方針、財務分析、IT環境、デジジョンプロセス、業界動向</li> <li>●ITソリューション提案 最新技術動向、最新アプリケーション動向、チーム編成、コンサルティング技術の活用、ソリューションの選定、ソリューションの提案、競合製品情報</li> <li>●顧客満足度管理 顧客満足度管理</li> <li>●セールス事務管理 契約管理、受注管理、支払管理、回収管理、損益管理、契約交渉、セールス法務、企業倫理、セールスマネジメント</li> <li>●ビジネス戦略 顧客ビジネス戦略の把握、課題とニーズの調査と分析、阻害要因分析、顧客IT戦略、販売戦略、マーケティング戦略の策定</li> </ul>
	訪問型コンサルティングセールス	<ul style="list-style-type: none"> <li>●顧客リレーションシップ構築 顧客のITサービス嗜好取引形態の把握</li> </ul>
	訪問型製品セールス	<ul style="list-style-type: none"> <li>●特定製品、サービステクノロジー ソリューションの選定、デモンストレーション、製品サービステクノロジー</li> </ul>
メディア利用型セールス	<ul style="list-style-type: none"> <li>●セールスメディアの活用 セールスメディア、キャンペーンマネジメント</li> </ul>	

<注釈>

セールスとしては専門領域ではないスキル及び知識項目であっても、IT人材として広く習得が望ましいと思われるスキル及び知識項目をスキルディクショナリ(試験との対応表)に“○”印で示している。

## 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

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●顧客環境分析</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－インダストリ知識</li> <li>－業界競合状況</li> <li>－顧客事業内容</li> <li>－顧客経営方針</li> <li>－財務分析</li> <li>－IT環境</li> <li>－デシジョンプロセス</li> <li>－業界動向</li> </ul>	レベル7	<p>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。</p>
	レベル6	<p>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、技術動向の先見的見地に基づき、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。</p>
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●ITソリューション提案</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－最新技術動向</li> <li>－最新アプリケーション動向</li> <li>－チーム編成</li> <li>－コンサルティング技術の活用</li> <li>－ソリューションの選定</li> <li>－ソリューションの提案</li> <li>－競合製品情報</li> </ul>	レベル7	<p>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。</p>
	レベル6	<p>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。</p>
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●顧客満足度管理</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <p>一顧客満足度管理</p>	レベル7	<p>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。</p>
	レベル6	<p>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。</p>
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●セールス事務管理</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－契約管理</li> <li>－受注管理</li> <li>－支払管理、回収管理</li> <li>－損益管理</li> <li>－契約交渉</li> <li>－セールス法務</li> <li>－企業倫理</li> <li>－セールスマネジメント</li> </ul>	レベル7	<p>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。</p>
	レベル6	<p>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。</p>
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

## セールスのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●ビジネス戦略</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－顧客ビジネス戦略の把握</li> <li>－課題とニーズの調査と分析</li> <li>－阻害要因分析</li> <li>－顧客IT戦略</li> <li>－販売戦略</li> <li>－マーケティング戦略の策定</li> </ul>	レベル7	<p>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。</p>
	レベル6	<p>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、技術動向の先見的見地に基づき、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。</p>
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●プロジェクトマネジメント</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－プロジェクト統合マネジメント</li> <li>－プロジェクト・スコープ・マネジメント</li> <li>－プロジェクト・タイム・マネジメント</li> <li>－プロジェクト・コスト・マネジメント</li> <li>－プロジェクト品質マネジメント</li> <li>－プロジェクト人的資源マネジメント</li> <li>－プロジェクト・コミュニケーション・マネジメント</li> <li>－プロジェクト・リスク・マネジメント</li> <li>－プロジェクト調達マネジメント</li> </ul>	レベル7	<p>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、戦略立案やセールス活動などにおいて、プロジェクトマネジメントを活用することができる。</p>
	レベル6	<p>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、戦略立案やセールス活動などにおいて、プロジェクトマネジメントを活用することができる。</p>
	レベル5	<p>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、戦略立案やセールス活動などにおいて、プロジェクトマネジメントを活用することができる。</p>
	レベル4	<p>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、戦略立案やセールス活動などにおいて、プロジェクトマネジメントを活用することができる。</p>
	レベル3	<p>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、戦略立案やセールス活動などにおいて、プロジェクトマネジメントを活用することができる。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●リーダーシップ</p> <p>【知識項目】</p> <p>ーリーダーシップ</p>	レベル7	<p>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。</p>
	レベル6	<p>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。</p>
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●コミュニケーション</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－2Wayコミュニケーション</li> <li>－情報伝達</li> <li>－情報の整理、分析、検索</li> </ul>	レベル7	<p>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、顧客責任者と企業経営、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や情報伝達、また情報の整理、分析、検索を行うことができる。</p>
	レベル6	<p>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、顧客責任者と企業経営、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や情報伝達、また情報の整理、分析、検索を行うことができる。</p>
	レベル5	<p>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、顧客責任者と企業戦略、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や情報伝達、また情報の整理、分析、検索を行うことができる。</p>
	レベル4	<p>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、顧客責任者と企業戦略、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や情報伝達、また情報の整理、分析、検索を行うことができる。</p>
	レベル3	<p>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、顧客責任者と企業戦略、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や情報伝達、また情報の整理、分析、検索を行うことができる。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●ネゴシエーション</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <p>ーネゴシエーション</p>	レベル7	<p>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、顧客責任者とゴールを設定し、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。</p>
	レベル6	<p>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、顧客責任者とゴールを設定し、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。</p>
	レベル5	<p>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、顧客責任者とゴールを設定し、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。</p>
	レベル4	<p>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、顧客責任者とゴールを設定し、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。</p>
	レベル3	<p>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、顧客責任者とゴールを設定し、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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【専門分野固有スキル項目】</b></p> <p>●顧客リレーションシップ構築</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <p>一顧客のITサービス嗜好取引形態の把握</p>	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、顧客責任者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、顧客責任者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、顧客責任者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、顧客責任者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、顧客責任者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

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●顧客環境分析</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－インダストリ知識</li> <li>－業界競合状況</li> <li>－顧客事業内容</li> <li>－顧客経営方針</li> <li>－財務分析</li> <li>－IT環境</li> <li>－デシジョンプロセス</li> <li>－業界動向</li> </ul>	レベル7	
	レベル6	<p>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、技術動向の先見的見地に基づき、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。</p>
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●ITソリューション提案</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－最新技術動向</li> <li>－最新アプリケーション動向</li> <li>－チーム編成</li> <li>－コンサルティング技術の活用</li> <li>－ソリューションの選定</li> <li>－ソリューションの提案</li> <li>－競合製品情報</li> </ul>	レベル7	
	レベル6	<p>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。</p>
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●顧客満足度管理</p> <p>【知識項目】</p> <p>一顧客満足度管理</p>	レベル7	
	レベル6	<p>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。</p>
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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特定製品群の顧客満足度の分析、評価を行い、顧客満足度向上に向けたセールス活動管理を行うことができる。</p>
	レベル3	<p>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特定製品群の顧客満足度の分析、評価を行い、顧客満足度向上に向けたセールス活動管理を行うことができる。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●セールス事務管理</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－契約管理</li> <li>－受注管理</li> <li>－支払管理、回収管理</li> <li>－損益管理</li> <li>－契約交渉</li> <li>－セールス法務</li> <li>－企業倫理</li> <li>－セールスマネジメント</li> </ul>	レベル7	
	レベル6	<p>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。</p>
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●ビジネス戦略</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－顧客ビジネス戦略の把握</li> <li>－課題とニーズの調査と分析</li> <li>－阻害要因分析</li> <li>－顧客IT戦略</li> <li>－販売戦略</li> <li>－マーケティング戦略の策定</li> </ul>	レベル7	
	レベル6	<p>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。</p>
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●プロジェクトマネジメント</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－プロジェクト統合マネジメント</li> <li>－プロジェクト・スコープ・マネジメント</li> <li>－プロジェクト・タイム・マネジメント</li> <li>－プロジェクト・コスト・マネジメント</li> <li>－プロジェクト品質マネジメント</li> <li>－プロジェクト人的資源マネジメント</li> <li>－プロジェクト・コミュニケーション・マネジメント</li> <li>－プロジェクト・リスク・マネジメント</li> <li>－プロジェクト調達マネジメント</li> </ul>	レベル7	
	レベル6	<p>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、戦略立案やセールス活動などにおいて、プロジェクトマネジメントを活用することができる。</p>
	レベル5	<p>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、戦略立案やセールス活動などにおいて、プロジェクトマネジメントを活用することができる。</p>
	レベル4	<p>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、戦略立案やセールス活動などにおいて、プロジェクトマネジメントを活用することができる。</p>
	レベル3	<p>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、戦略立案やセールス活動などにおいて、プロジェクトマネジメントを活用することができる。</p>

## セールスのスキル熟達度・知識項目

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●リーダーシップ</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <p>ーリーダーシップ</p>	レベル7	(Blank description for Level 7)
	レベル6	<p>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。</p>
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●コミュニケーション</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－2Wayコミュニケーション</li> <li>－情報伝達</li> <li>－情報の整理、分析、検索</li> </ul>	レベル7	
	レベル6	<p>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、顧客責任者と、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ーとの適切な 2Wayコミュニケーションや情報伝達、また情報の整理、分析、検索を行うことができる。</p>
	レベル5	<p>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、顧客責任者と、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ーとの適切な 2Wayコミュニケーションや情報伝達、また情報の整理、分析、検索を行うことができる。</p>
	レベル4	<p>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、顧客責任者と、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ーとの適切な 2Wayコミュニケーションや情報伝達、また情報の整理、分析、検索を行うことができる。</p>
	レベル3	<p>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、顧客責任者と、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ーとの適切な 2Wayコミュニケーションや情報伝達、また情報の整理、分析、検索を行うことができる。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●ネゴシエーション</p> <p>【知識項目】</p> <p>ーネゴシエーション</p>	レベル7	
	レベル6	<p>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、顧客責任者と、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、複雑困難な特定製品群の契約交渉を成立することができる。</p>
	レベル5	<p>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、顧客責任者と、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、複雑困難な特定製品群の契約交渉を成立することができる。</p>
	レベル4	<p>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、顧客責任者と、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、複雑困難な特定商品群の契約交渉を成立することができる。</p>
	レベル3	<p>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、顧客責任者と、ゴールを設定し、論理的根拠に基づき、部門方針、IT活用に関する合意を形成できる、又、標準的な特定製品群の契約交渉を成立することができる。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【専門分野固有スキル項目】</b></p> <p>● 特定製品、サービステクノロジー</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－ソリューションの選定</li> <li>－デモンストレーション</li> <li>－製品サービステクノロジー</li> </ul>	レベル7	
	レベル6	<p>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、企業戦略にとって特定製品、サービス群やこれらを含むソリューション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、顧客責任者の理解を得ることができる。</p>
	レベル5	<p>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、事業戦略にとって特定製品、サービス群やこれらを含むソリューション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、顧客責任者の理解を得ることができる。</p>
	レベル4	<p>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、部門戦略にとって特定製品、サービス群やこれらを含むソリューション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、顧客責任者の理解を得ることができる。</p>
	レベル3	<p>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、部門戦略にとって特定製品、サービス群やこれらを含むソリューション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、顧客責任者の理解を得ることができる。</p>

## 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

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●顧客環境分析</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－インダストリ知識</li> <li>－業界競合状況</li> <li>－顧客事業内容</li> <li>－顧客経営方針</li> <li>－財務分析</li> <li>－IT環境</li> <li>－デシジョンプロセス</li> <li>－業界動向</li> </ul>	レベル7	
	レベル6	
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●ITソリューション提案</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－最新技術動向</li> <li>－最新アプリケーション動向</li> <li>－チーム編成</li> <li>－コンサルティング技術の活用</li> <li>－ソリューションの選定</li> <li>－ソリューションの提案</li> <li>－競合製品情報</li> </ul>	レベル7	
	レベル6	
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●顧客満足度管理</p> <p>【知識項目】</p> <p>一顧客満足度管理</p>	レベル7	
	レベル6	
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●セールス事務管理</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－契約管理</li> <li>－受注管理</li> <li>－支払管理、回収管理</li> <li>－損益管理</li> <li>－契約交渉</li> <li>－セールス法務</li> <li>－企業倫理</li> <li>－セールスマネジメント</li> </ul>	レベル7	
	レベル6	
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●ビジネス戦略</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－顧客ビジネス戦略の把握</li> <li>－課題とニーズの調査と分析</li> <li>－阻害要因分析</li> <li>－顧客IT戦略</li> <li>－販売戦略</li> <li>－マーケティング戦略の策定</li> </ul>	レベル7	
	レベル6	
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●プロジェクトマネジメント</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－プロジェクト統合マネジメント</li> <li>－プロジェクト・スコープ・マネジメント</li> <li>－プロジェクト・タイム・マネジメント</li> <li>－プロジェクト・コスト・マネジメント</li> <li>－プロジェクト品質マネジメント</li> <li>－プロジェクト人的資源マネジメント</li> <li>－プロジェクト・コミュニケーション・マネジメント</li> <li>－プロジェクト・リスク・マネジメント</li> <li>－プロジェクト調達マネジメント</li> </ul>	レベル7	
	レベル6	
	レベル5	<p>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、戦略立案やセールス活動などにおいて、プロジェクトマネジメントを活用することができる。</p>
	レベル4	<p>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、戦略立案やセールス活動などにおいて、プロジェクトマネジメントを活用することができる。</p>
	レベル3	<p>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、戦略立案やセールス活動などにおいて、プロジェクトマネジメントを活用することができる。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●リーダーシップ</p> <p>【知識項目】</p> <p>ーリーダーシップ</p>	レベル7	
	レベル6	
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p><b>【職種共通スキル項目】</b></p> <p>●コミュニケーション</p> <p><b>【知識項目】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>－2Wayコミュニケーション</li> <li>－情報伝達</li> <li>－情報の整理、分析、検索</li> </ul>	レベル7	
	レベル6	
	レベル5	<p>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、顧客責任者と、適切な 2Way コミュニケーションや情報伝達、また情報の整理、分析、検索を行うことができる。</p>
	レベル4	<p>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、顧客責任者と、適切な 2Way コミュニケーションや情報伝達、また情報の整理、分析、検索を行うことができる。</p>
	レベル3	<p>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、顧客責任者と、適切な 2Way コミュニケーションや情報伝達、また情報の整理、分析、検索を行うことができる。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【職種共通スキル項目】</p> <p>●ネゴシエーション</p> <p>【知識項目】</p> <p>ーネゴシエーション</p>	レベル7	
	レベル6	
	レベル5	<p>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、顧客責任者と、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。</p>
	レベル4	<p>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、顧客責任者と、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。</p>
	レベル3	<p>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、顧客責任者と、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。</p>

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

スキル項目と知識項目	スキル熟達度	
<p>【専門分野固有スキル項目】</p> <p>●セールスメディアの活用</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ーセールスメディア</li> <li>ーキャンペーンマネジメント</li> </ul>	レベル7	
	レベル6	
	レベル5	<p>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。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	<p>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。</p>