

スキル領域とスキル熟達度

(1) マーケティング

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	スキル項目
職種共通スキル項目	全専門分野	<ul style="list-style-type: none"> ●市場機会の評価と選定 市場機会の発見と選択、市場調査概念と方法論、市場分析、市場細分化(セグメンテーション)、標的市場の選定(ターゲティング)、ポジショニングの適用、プロダクトポートフォリオ分析、業界動向、競合状況、課題とニーズの調査と分析、需要の決定、マーケティングにおける数量的ソールの活用(顧客購買動向分析、ポテンシャル顧客発掘など) ●マーケティング戦略 マーケティング概念と方法論、マーケティング戦略の策定、分析ツールとモデルの理解と活用、B2Bマーケティング戦略策定、マーケティング実行計画の策定、マーケティング活動の実践、ブランド戦略の策定、プロダクト戦略の策定、価格戦略の策定、等 ●マーケティング環境分析 マクロ環境分析、内部環境分析(自社の強みと弱みの分析)、顧客分析 ●コンプライアンス 関連法規に関する知識 <ul style="list-style-type: none"> ●プロジェクトマネジメント プロジェクト統合マネジメント、プロジェクト・スコープ・マネジメント、プロジェクト・タイム・マネジメント、プロジェクト・コスト・マネジメント、プロジェクト品質マネジメント、プロジェクト人的資源マネジメント、プロジェクト・コミュニケーション・マネジメント、プロジェクト・リスク・マネジメント、プロジェクト調達マネジメント ●リーダーシップ リーダーシップ ●コミュニケーション 2Wayコミュニケーション、情報伝達、情報の整理、分析、検索 ●ネゴシエーション ネゴシエーション
	専門分野固有スキル項目	マーケティングマネジメント
販売チャネル戦略		<ul style="list-style-type: none"> ●販売チャネル戦略 販売チャネル戦略の策定、販売チャネル”レディネス”概念の適用、販売チャネルキャパシティ分析と販売サポート体制の確立、パートナーとのジョイントプラン作成、販売チャネルとの契約処理、販売チャネル設計、販売チャネルの役割、販売チャネル競合、販売チャネル関係における法的倫理的問題
マーケットコミュニケーション		<ul style="list-style-type: none"> ●マーケットコミュニケーション戦略 マーケットコミュニケーション戦略の策定、マーケットコミュニケーション競争戦略策定、キャンペーンマネジメント、マーケットコミュニケーションの開発、マーケットコミュニケーションの実施

<注釈>

マーケティング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: マーケティング

専門分野: マーケティングマネジメント

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

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>●市場機会の評価と選定</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －市場機会の発見と選択 －市場調査概念と方法論 －市場分析 －市場細分化(セグメンテーション) －標的市場の選定(ターゲティング) －ポジショニングの適用 －プロダクトポートフォリオ分析 －業界動向 －競合状況 －課題とニーズの調査と分析 －需要の決定 －マーケティングにおける数量的ツールの活用 (顧客購買動向分析、ポテンシャル顧客発掘など) 	レベル7	<p>業界全体に関わる製品又はサービスのマーケティングマネジメントに関する責任者として、方法論に基づき業界全体の市場分析を実施し大規模市場におけるマーケティングに関わる市場機会の評価と選定を行うことができる。</p> <p>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。</p>
	レベル6	<p>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、方法論に基づき市場分析を実施し中規模市場におけるマーケティングに関わる市場機会の評価と選定を行うことができる。</p>
	レベル5	<p>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、方法論に基づき特定の市場分析を実施し小規模市場におけるマーケティングに関わる市場機会の評価と選定を行うことができる。</p>
	レベル4	
	レベル3	

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

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>● マーケティング戦略</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －マーケティング概念と方法論 －マーケティング戦略の策定 －分析ツールとモデルの理解と活用 －B2Bマーケティング戦略策定 －マーケティング実行計画の策定 －マーケティング活動の実践 －ブランド戦略の策定 －プロダクト戦略の策定 －価格戦略の策定 －サービスビジネスにおける マーケティング戦略の策定 －マーケティング施策の策定 －マーケットコミュニケーション評価基 準設定と評価 －事業計画の策定と実施 －製品戦略、サービス戦略の策定 	レベル7	<p>業界全体に関わる製品又はサービスのマーケティングマネジメントに関する責任者として、方法論に基づき分析ツールとモデルを活用し大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戦略の策定を行うことができる。</p> <p>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。</p>
	レベル6	<p>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、方法論に基づき分析ツールとモデルを活用し中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戦略の策定を行うことができる。</p>
	レベル5	<p>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、方法論に基づき分析ツールとモデルを活用し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戦略の策定を行うことができる。</p>
	レベル4	
	レベル3	

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

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>● マーケティング環境分析</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> － マクロ環境分析 － 内部環境分析 （自社の強みと弱みの分析） － 顧客分析 	レベル7	<p>業界全体に関わるマーケティングマネジメントに関する責任者として、マクロ環境分析に基づき大規模市場におけるマーケティングに関わる環境分析や顧客分析を行うことができる。</p> <p>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。</p>
	レベル6	<p>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、マクロ環境分析に基づき中規模市場におけるマーケティングに関わる環境分析や顧客分析を行うことができる。</p>
	レベル5	<p>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、マクロ環境分析に基づき小規模市場におけるマーケティングに関わる環境分析や顧客分析を行うことができる。</p>
	レベル4	
	レベル3	

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

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>●コンプライアンス</p> <p>【知識項目】</p> <p>－関連法規に関する知識</p>	レベル7	業界トップのマーケットシェアの製品またはサービスのマーケティングマネジメントに関する責任者として、関連法規および社会通念を遵守し大規模市場におけるマーケティング活動を遂行できる。
	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、関連法規および社会通念を遵守し中規模市場におけるマーケティング活動を遂行できる。
	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、関連法規および社会通念を遵守し小規模市場におけるマーケティング活動を遂行できる。
	レベル4	
	レベル3	

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

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>●プロジェクトマネジメント</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －プロジェクト統合マネジメント －プロジェクト・スコープ・マネジメント －プロジェクト・タイム・マネジメント －プロジェクト・コスト・マネジメント －プロジェクト品質マネジメント －プロジェクト人的資源マネジメント －プロジェクト・コミュニケーション・マネジメント －プロジェクト・リスク・マネジメント －プロジェクト調達マネジメント 	レベル7	<p>業界全体に関わるマーケティングマネジメントに関する責任者として、プロジェクトマネジメントのスキルを活用し、実施、統制でできる。</p>
	レベル6	<p>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、プロジェクトマネジメントのスキルを活用し、実施、統制できる。</p>
	レベル5	<p>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、プロジェクトマネジメントのスキルを活用し、実施、統制できる。</p>
	レベル4	
	レベル3	

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

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>業界全体に関わるマーケティングマネジメントに関する責任者として、業界をリードし大規模市場におけるリーダーシップを発揮することができる。</p>
	レベル6	<p>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チームに対してリーダーシップを発揮することができる。</p>
	レベル5	<p>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チームに対してリーダーシップを発揮することができる。</p>
	レベル4	
	レベル3	

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

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>●コミュニケーション</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －2Wayコミュニケーション －情報伝達 －情報の整理、分析、検索 	レベル7	<p>業界全体に関わる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、経営者との意思疎通を図り事業戦略をリードできる。</p>
	レベル6	<p>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、経営者又は社内責任者との意思疎通を図り事業戦略をリードできる。</p>
	レベル5	<p>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業務に関して、社内責任者との意思疎通を図り事業戦略を実施できる。</p>
	レベル4	
	レベル3	

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

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	<p>業界全体に関わる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戦略に関わる経営層との複雑なネゴシエーションをすることができる。</p>
	レベル6	<p>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戦略に関わる経営者又は社内責任者とのネゴシエーションを行い同意を得ることができる。</p>
	レベル5	<p>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戦略に関わる社内責任者とのネゴシエーションを行うことができる。</p>
	レベル4	
	レベル3	

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

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>●マーケティング統括</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －マーケティングマネジメント －プロモーション戦略の策定 －顧客の購買行動把握 －販売チャネル戦略の策定 －マーケティング戦略の実行と評価 	レベル7	<p>業界全体に関わる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</p> <p>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。</p>
	レベル6	<p>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。</p>
	レベル5	<p>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。</p>
	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

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

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>●市場機会の評価と選定</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －市場機会の発見と選択 －市場調査概念と方法論 －市場分析 －市場細分化(セグメンテーション) －標的市場の選定(ターゲティング) －ポジショニングの適用 －プロダクトポートフォリオ分析 －業界動向 －競合状況 －課題とニーズの調査と分析 －需要の決定 －マーケティングにおける数量的ツールの活用 (顧客購買動向分析、ポテンシャル顧客発掘など) 	レベル7	
	レベル6	<p>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、方法論に基づき市場分析を実施し販売チャネル戦略に関わる市場機会の評価と選定を行うことができる。</p>
	レベル5	<p>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、方法論に基づき市場分析を実施し販売チャネル戦略に関わる市場機会の評価と選定を行うことができる。</p>
	レベル4	<p>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、方法論に基づき市場分析を実施し販売チャネル戦略に関わる市場機会の評価と選定を行うことができる。</p>
	レベル3	

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

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>● マーケティング戦略</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －マーケティング概念と方法論 －マーケティング戦略の策定 －分析ツールとモデルの理解と活用 －B2Bマーケティング戦略策定 －マーケティング実行計画の策定 －マーケティング活動の実践 －ブランド戦略の策定 －プロダクト戦略の策定 －価格戦略の策定 －サービスビジネスにおける マーケティング戦略の策定 －マーケティング施策の策定 －マーケットコミュニケーション評価 基準設定と評価 －事業計画の策定と実施 －製品戦略、サービス戦略の策定 	レベル7	
	レベル6	<p>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、方法論に基づき分析ツールとモデルを活用し販売チャネル戦略に関わるマーケティング戦略の策定を行うことができる。</p>
	レベル5	<p>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、方法論に基づき分析ツールとモデルを活用し販売チャネル戦略に関わるマーケティング戦略の策定を行うことができる。</p>
	レベル4	<p>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、方法論に基づき分析ツールとモデルを活用し販売チャネル戦略にマーケティング戦略の策定を行うことができる。</p>
	レベル3	

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

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>● マーケティング環境分析</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> － マクロ環境分析 － 内部環境分析 （自社の強みと弱みの分析） － 顧客分析 	レベル7	
	レベル6	<p>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、マクロ環境分析に基づき販売チャネル戦略に関わる環境分析や顧客分析を行うことができる。</p>
	レベル5	<p>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、マクロ環境分析に基づき販売チャネル戦略に関わる環境分析や顧客分析を行うことができる。</p>
	レベル4	<p>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、マクロ環境分析に基づき販売チャネル戦略に関わる環境分析や顧客分析を行うことができる。</p>
	レベル3	

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

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>●コンプライアンス</p> <p>【知識項目】</p> <p>ー関連法規に関する知識</p>	レベル7	
	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、関連法規および社会通念を遵守し中規模市場における販売チャネル戦略策定を遂行できる。
	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、関連法規および社会通念を遵守し小規模市場における販売チャネル戦略策定を遂行できる。
	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、関連法規および社会通念を遵守し販売チャネル戦略策定を遂行できる。
	レベル3	

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

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>●プロジェクトマネジメント</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －プロジェクト統合マネジメント －プロジェクト・スコープ・マネジメント －プロジェクト・タイム・マネジメント －プロジェクト・コスト・マネジメント －プロジェクト品質マネジメント －プロジェクト人的資源マネジメント －プロジェクト・コミュニケーション・マネジメント －プロジェクト・リスク・マネジメント －プロジェクト調達マネジメント 	レベル7	
	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おいて販売チャネル戦略策定の責任者として、プロジェクトマネジメントのスキルを活用し、実施、統制できる。
	レベル5	特定の製品、サービス、顧客セグメント規模において販売チャネル戦略策定の責任者として、プロジェクトマネジメントのスキルを活用し、実施、統制できる。
	レベル4	特定の製品、サービス、顧客セグメント規模において販売チャネル戦略策定のリーダーとして、プロジェクトマネジメントのスキルを活用し、実施、統制できる。
	レベル3	

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

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	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、中規模市場における販売チャネル戦略チームに対してリーダーシップを発揮することができる。
	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、小規模市場における販売チャネル戦略チームに対してリーダーシップを発揮することができる。
	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として、販売チャネル戦略チームに対してリーダーシップを発揮することができる。
	レベル3	

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

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>●コミュニケーション</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －2Wayコミュニケーション －情報伝達 －情報の整理、分析、検索 	レベル7	
	レベル6	<p>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、中規模市場における販売チャネル戦略に関わる業務の設計、開発において、経営者又は社内責任者との意思疎通を図り事業戦略をリードできる。</p>
	レベル5	<p>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、小規模市場における販売チャネル戦略に関わるマーケティング業務において、社内責任者との意思疎通を図り事業戦略を実施できる。</p>
	レベル4	<p>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。</p>
	レベル3	

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

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>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、中規模市場における販売チャネル戦略に関して、経営者又は社内責任者とのネゴシエーションを行い同意を得ることができる。</p>
	レベル5	<p>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、小規模市場における販売チャネル戦略に関して社内責任者とのネゴシエーションを行うことができる。</p>
	レベル4	<p>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するマーケティングチームとのネゴシエーションを行うことができる。</p>
	レベル3	

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

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>●販売チャネル戦略</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －販売チャネル戦略の策定 －販売チャネル”レディネス”概念の適用 －販売チャネルキャパシティ分析と販売サポート体制の確立 －パートナーとのジョイントプラン作成 －販売チャネルとの契約処理 －販売チャネル設計 －販売チャネルの役割 －販売チャネル競合 －販売チャネル関係における法的倫理的問題 	レベル7	
	レベル6	<p>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。</p>
	レベル5	<p>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リードすることができる。</p>
	レベル4	<p>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 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。</p>
	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

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

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>●市場機会の評価と選定</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －市場機会の発見と選択 －市場調査概念と方法論 －市場分析 －市場細分化(セグメンテーション) －標的市場の選定(ターゲティング) －ポジショニングの適用 －プロダクトポートフォリオ分析 －業界動向 －競合状況 －課題とニーズの調査と分析 －需要の決定 －マーケティングにおける数量的ツールの活用 (顧客購買動向分析、ポテンシャル顧客発掘など) 	レベル7	
	レベル6	<p>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、方法論に基づき市場分析を実施し中規模市場におけるマーケティングコミュニケーションに関わる市場機会の評価と選定を行うことができる。</p>
	レベル5	<p>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、方法論に基づき市場分析を実施し小規模市場におけるマーケティングコミュニケーションに関わる市場機会の評価と選定を行うことができる。</p>
	レベル4	<p>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、方法論に基づき市場分析を実施しマーケティングコミュニケーションに関わる市場機会の評価と選定を行うことができる。</p>
	レベル3	<p>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メンバーとして、方法論に基づき市場分析を実施しマーケティングコミュニケーションに関わる市場機会の評価と選定に従事することができる。</p>

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

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>● マーケティング戦略</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －マーケティング概念と方法論 －マーケティング戦略の策定 －分析ツールとモデルの理解と活用 －B2Bマーケティング戦略策定 －マーケティング実行計画の策定 －マーケティング活動の実践 －ブランド戦略の策定 －プロダクト戦略の策定 －価格戦略の策定 －サービスビジネスにおけるマーケティング戦略の策定 －マーケティング施策の策定 －マーケットコミュニケーション評価基準設定と評価 －事業計画の策定と実施 －製品戦略、サービス戦略の策定 	レベル7	
	レベル6	<p>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、方法論に基づき分析ツールとモデルを活用しマーケットコミュニケーションに関わるマーケティング戦略の策定を行うことができる。</p>
	レベル5	<p>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、方法論に基づき分析ツールとモデルを活用しマーケットコミュニケーションに関わるマーケティング戦略の策定を行うことができる。</p>
	レベル4	<p>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、方法論に基づき分析ツールとモデルを活用しマーケットコミュニケーションに関わるマーケティング戦略の策定を行うことができる。</p>
	レベル3	<p>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ーとして、方法論に基づき分析ツールとモデルを活用しマーケットコミュニケーションに関わるマーケティング戦略の策定に従事することができる。</p>

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

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>● マーケティング環境分析</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> － マクロ環境分析 － 内部環境分析 （自社の強みと弱みの分析） － 顧客分析 	レベル7	
	レベル6	<p>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、マクロ環境分析に基づきマーケットコミュニケーションに関わる環境分析や顧客分析を行うことができる。</p>
	レベル5	<p>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、マクロ環境分析に基づきマーケットコミュニケーションに関わる環境分析や顧客分析を行うことができる。</p>
	レベル4	<p>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責任者として、マクロ環境分析に基づきマーケットコミュニケーションに関わる環境分析や顧客分析を行うことができる。</p>
	レベル3	<p>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ーとして、マクロ環境分析に基づきマーケットコミュニケーションに関わる環境分析や顧客分析に従事することができる。</p>

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

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>●コンプライアンス</p> <p>【知識項目】</p> <p>ー関連法規に関する知識</p>	レベル7	
	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、関連法規および社会通念を遵守し中規模市場におけるマーケット戦略策定を遂行できる。
	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、関連法規および社会通念を遵守し小規模市場におけるマーケット戦略策定を遂行できる。
	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、関連法規および社会通念を遵守しマーケット戦略策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ットコミュニケーションに関するメンバとして、関連法規および社会通念を遵守しマーケット戦略策定に従事することができる。

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

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>●プロジェクトマネジメント</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －プロジェクト統合マネジメント －プロジェクト・スコープ・マネジメント －プロジェクト・タイム・マネジメント －プロジェクト・コスト・マネジメント －プロジェクト品質マネジメント －プロジェクト人的資源マネジメント －プロジェクト・コミュニケーション・マネジメント －プロジェクト・リスク・マネジメント －プロジェクト調達マネジメント 	レベル7	
	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おいてプロモーション戦略策定の責任者として、プロジェクトマネジメントのスキルを活用し、実施、統制できる。
	レベル5	特定の製品、サービス、顧客セグメント規模においてプロモーション戦略策定の責任者として、プロジェクトマネジメントのスキルを活用し、実施、統制できる。
	レベル4	特定の製品、サービス、顧客セグメント規模においてプロモーション戦略策定のリーダーとして、プロジェクトマネジメントのスキルを活用し、実施、統制できる。
	レベル3	特定の製品、サービス、顧客セグメント規模においてプロモーション戦略策定のメンバーとして、プロジェクトマネジメントのスキルを活用し、実施、統制できる。

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

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	<p>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リーダーシップコミュニケーションに関する責任者として、中規模市場におけるプロモーション戦略チームに対してリーダーシップを発揮することができる。</p>
	レベル5	<p>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、小規模市場におけるプロモーション戦略チームに対してリーダーシップを発揮することができる。</p>
	レベル4	<p>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、プロモーション戦略チームに対してリーダーシップを発揮することができる。</p>
	レベル3	<p>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ーとして、プロモーション戦略策定に従事することができる。</p>

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

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>●コミュニケーション</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －2Wayコミュニケーション －情報伝達 －情報の整理、分析、検索 	レベル7	
	レベル6	<p>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業務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経営者又は社内責任者との意思疎通を図りプロモーション戦略をリードできる。</p>
	レベル5	<p>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業務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業務に関して社内責任者との意思疎通を図りプロモーション戦略をリードできる。</p>
	レベル4	<p>特定の製品、サービスに関するマーケティング業務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、プロモーション戦略に関わる業務を実施することができる。</p>
	レベル3	<p>特定の製品、サービスに関するマーケティング業務の担当部分に関するメンバーとして、プロモーション戦略に関わる業務を実施することができる。</p>

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

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>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、中規模市場におけるプロモーション戦略に関して、経営者又は社内責任者とのネゴシエーションを行い同意を得ることができる。</p>
	レベル5	<p>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、小規模市場におけるプロモーション戦略に関して社内責任者とのネゴシエーションを行うことができる。</p>
	レベル4	<p>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、プロモーション戦略に関してマーケティングチームとのネゴシエーションを行うことができる。</p>
	レベル3	<p>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、担当するプロモーションプログラムで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。</p>

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

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>● マーケットコミュニケーション戦略</p> <p>【知識項目】</p> <ul style="list-style-type: none"> －マーケットコミュニケーション戦略の策定 －マーケットコミュニケーション競争戦略策定 －キャンペーンマネジメント －マーケットコミュニケーションの開発 －マーケットコミュニケーションの実施 	レベル7	
	レベル6	<p>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戦略を指揮、リードすることができる。</p> <p>また経営者又は社内責任者に対し、プロモ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。</p>
	レベル5	<p>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、社内責任者に対してプロモーション戦略を指揮、リードすることができる。</p>
	レベル4	<p>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、プロモーション戦略を指揮、リードすることができる。</p>
	レベル3	<p>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、プロモーション戦略策定、実施に従事することができる。</p>