

「営業士」の資格を取るには…

営業士試験

「営業士検定」は、10年以上の資格認定機関としての実績と信頼を培った日本営業士会（日本販路コーディネータ協会内）が提供しています。営業士は、合格すると「営業士」として認定され、営業士の呼称及び、当協会のロゴマークを使用できます。級種は初級・中級・上級。初級は基本的な営業業務ができるレベル、中級は営業管理業務や営業指導を含むレベル、上級ではマネジメントマーケティングに関する高度な専門知識を持つレベルです。初級からの受験になります。

企業・職業訓練校・学校向けの営業専門職「営業士」人材育成カリキュラム

日本営業士会（日本販路コーディネータ協会内）では、企業・学校・職業訓練校様向け「営業士」の人材育成カリキュラムを提供しています。

学校研修

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

「営業士」合格証発行・登録猶予措置

試験日は任意に設定できます。受験料及び合格証の発行措置は有料となっています。また、資格登録3年猶予措置があります。資格登録は必須としておりませんが、就職活動などに際しては「営業士」合格の記載ができます。卒業後などで、資格登録を希望する生徒には登録証を発行いたします（別途、年間費用がかかります）。※連携校の在學生に限り合格登録料のみで、就職活動に利用いただける「合格証」を発行します。合格証発行のみの場合は、連携校の生徒が、就職後、自分の意思で営業士の認定登録を希望した場合への対応として、合格登録日から3年間はその権利を有するものとしています。

企業営業士研修

『営業士』と称される職種では、「商業系」、「工業系」、「IT系」、「環境系」、「医療系」、「建築系」、その他サービス業などのあらゆる商品・サービスが対象となっています。業界・分野別の企業向け営業士研修カリキュラムでは、その業界・分野に合わせた内容で実施が可能です。本協会から研修講師を派遣したり、研修後の検定試験を実施したりすることができます。※企業の営業教育研修、及び試験問題は特別に編成されたカリキュラムです。また本研修は企業研修のため、資格登録は必要ありません。

「工業系分野」の営業士育成研修(6日間)のケース事例

製造業における、営業組織の役割と営業員の営業力強化を目的とした場合の事例を一例として示します。

1. **オリエンテーション**（13:00～17:00）
・ 営業の役割と業界の動向について学ぶ。
2. **営業力強化による売上げ拡大**（10:00～17:00）
・ 顧客分析手法を理解し、既存顧客への効果的な営業活動展開の手法を身に付ける。
3. **営業力強化による売上げ拡大**（10:00～17:00）
・ 新規顧客開拓に必要な要素の理解を深め、二次訪問につなげる能力、および受注の獲得手法を習得する。
4. **営業力強化による売上げ拡大**（10:00～17:00）
・ クレームの本質を理解し、スムーズなクレーム対応と顧客囲い込みのきっかけとするクレーム対応能力を習得する。
5. **技術営業力強化**（10:00～17:00）
・ 営業活動の基本を理解し、同行営業の中で、自身の役割認識と営業担当の一員としての商談スキルを習得する。
6. **技術営業力強化**（10:00～17:00）
・ 同行営業の中で、自社の付加価値を的確に提示し、お客様の信頼を勝ち取る能力および、折衝能力を習得する。



日本営業士会（日本販路コーディネータ協会内） <https://www.nrep.jp/>
〒115-0055 東京都北区赤羽西1-22-15 大亜コーポ TEL:03-5948-6581(代表) Email:expert@nrep.jp

メーカー企業やサービス企業の 営業のフロに必要なスキルを獲得する資格

営業士



ここがオススメ

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

「営業士」とは、経済産業省認可の「セールスレップ・販路コーディネータ協会」が後援し、営業のプロを育成する草分け的組織である日本営業士会（日本販路コーディネータ協会内）が認定する、実績と信頼のある営業資格です。

■主催団体 日本営業士会（日本販路コーディネータ協会内）

営業士検定を主催する日本営業士会／日本セールスレップ協会は、わが国の営業・セールスレップ養成のさきがけとして知られています。その歴史と実績に裏付けられたカリキュラムを企業の営業従事者の方々に提供しています。また、経済産業省認可の「セールスレップ・販路コーディネータ協同組合」、一般社団法人日本販路コーディネータ協会と連携して、MMPグループを形成しています。日本販路コーディネータ協会内の研修プログラムは、公的期間と連携し、長年の実績と信頼を築いている文部科学省専門資格認定研修カリキュラムに遵守した本格的な研修カリキュラムで構成されています。協会ではプロの営業としての営業士の認定登録と企業内における営業従事者の能力開発研修および試験を行っています。



日本営業士会
Japan Sales Professionals

モノが売れない時代に求められるスキルを追求した「営業士」。

企業の営業職はマーケティング力、情報力、製品評価力などが求められています。

従来の営業のイメージは、新規開拓営業であれば精神論やマナーから入って訪問回数を重視するスタイル、ルート営業であればルーチン化した御用聞きスタイルでした。しかし、社会の環境が大きく変化した結果、マーケティングを重視する「科学的営業」スタイルがさらに求められる時代になりました。

「営業士」はどんな資格？

「営業士」の勤務先は「製造業、メーカー企業、サービス企業」が中心です。職種では、「商業系」、「工業系」、「IT系」、「環境系」、「医療系」、「建築系」、その他サービス業などのあらゆる商品・サービスが対象となっています。さらに、証券、保険、不動産、旅行、広告、印刷、スポーツクラブなどの営業も含まれ多岐にわたりますが、その基本は共通しています。市場に適応した「マネジメントマーケティング」と「科学的営業」のスキルと知識が必須です。

幅広い業界で活躍

メーカーやIT系企業など
製造業、サービス業

証券、保険、不動産

旅行、広告、教育 / 研修

「営業士」各級のレベル

上級

幹部クラス：経営に関する高度な専門的知識を身に付け、経営、企業評価の実践知識を習得している。製品評価、商品・サービス（ソフトウェア含む）の取り扱いにおける実践知識を習得している。

上級

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

初級

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

「営業士」と「販売士」のちがい

「営業士」と「販売士」とは異なります。営業士は、「製造業、メーカー企業、サービス企業」を中心に、商業系、工業系、IT系、環境系、医療系、建築系、その他サービス業などのあらゆる商品・サービスが対象となっています。一方、販売士は一般に「小売業」の販売に必要なカリキュラムで、扱う商品も「小売店舗」を中心としたものとなっています。

「営業士」人材育成カリキュラム

「営業士」人材育成カリキュラムには、基礎、応用、実践までの「営業士初級～上級用教材」があります。本カリキュラムは、営業人材育成のための教育研修、および特別に編成された教材、試験問題で構成されています。メーカーからと販売先からの双方の視点での商品、販売、販売促進、技術の理解、営業に必要なマーケティングや営業技術、生産や商品開発などの知識とスキルを重要視しています。

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



初級



- I. マーケティングの基礎
営業におけるマーケティングの重要性
マーケティングの基礎知識
マーケティングの4P
マーケティングの事例と演習
- II. 営業活動の基本業務
営業の基礎 営業の機能
営業目標の策定
環境変化と営業計画の対応
訪問計画 商談の流れ
クロージング・フォローアップ
- III. コミュニケーション・プレゼンテーション
コミュニケーションの基本
ビジネスコミュニケーションスキル
インベントリーシステムの基礎知識
プレゼンテーションと営業
コンサルティングの基礎 営業活動の深耕



上級



- I. マーケティングの応用知識
市場の理解
顧客の理解
製造部門分析
- II. 実践営業と営業の応用知識
ランチェスター戦略
コミュニケーションの技術とプレゼンテーションの知識
企画書作成
営業管理
- III. 製品評価
製品の評価のポイント
製品と商品、商材
- IV. マネジメントの基礎
経営と企業戦略
経営環境分析
企業戦略
ISOのポイント
- V. 知的財産権概説
産業財産権
著作権法
市場対応と知的財産権
CSR
- VI. 情報システムとWEBの活用
情報システムの活用
WEBの活用
ITを駆使したバックオフィス
WEBを中心とした情報収集
パソコンのセキュリティについて
IT経営



- I. 生産財マーケティング
生産財マーケティングの特質
生産財の市場分析と営業
- II. 営業戦略の立案
戦略の基本
営業管理からの分析結果
営業戦略目標の設定
営業戦略の体系化
- III. プレゼンテーションの実践
販売先へのプレゼンテーション
プレゼンテーションの実践
企画書の書き方スキル
アイトマ理論によるプレゼンテーションスキル
プレゼンテーションの種類
セールスプレゼンテーション
メーカーへのプレゼンテーションの例
- IV. 関連法規のポイント
個人情報保護法のポイント
販売及び販売促進に係わる関連法規のポイント
安全・安心に係わる関連法規のポイント
- V. 生産と品質に関する基礎知識
生産に関する基礎知識
品質管理に関する基礎知識
環境問題と企業
- VI. マネジメントの応用
財務分析の基礎
商品に関する計数の基礎知識

営業士過去問題・事例集



公式事例問題集：
初級を対象とした事例問題を収録。

ご購入対象者：
※問題集のみの販売はいたしておりません。
※初級研修または認定試験にお申込みの方に限らせていただいております。



営業士用語集

用語集：
「営業士」に関わるキーワードや単語などが
分かりやすく解説されています。

ご購入対象者：どなたでもご購入いただけます。