

2級 営業

令和8年4月

試験範囲	
<p>I 営業管理</p> <p>1. 部門目標の策定</p> <p>2. 部門組織編成</p> <p>3. テリトリー管理</p> <p>4. 顧客管理</p> <p>5. 営業活動の管理</p> <p>6. 部下・後輩の育成</p>	<p>(1) 部門目標設定の進め方と留意点 (2) 目標設定の具体的方法</p> <p>(1) 市場・顧客志向からの営業組織編成 (2) 直接販売、間接販売の組織編成 (3) 営業部門組織編成の基本手順 (4) 組織原則と営業マネジャーの行動管理 (5) 支店・営業所の編成と管理</p> <p>(1) テリトリー設定の進め方</p> <p>(1) 顧客管理の目的 (2) 顧客の理解 (3) 顧客との信頼関係の構築・強化 (4) 顧客満足度の把握と対応 (5) 顧客情報の分析と顧客管理の進め方 (6) 顧客管理・営業支援システムの活用</p> <p>(1) 営業活動管理の目的と内容 (2) 商談の効率化 (3) 営業パーソンの行動管理</p> <p>(1) 営業パーソンの育成 (2) 営業パーソンに対するOJT、Off-JT</p>
<p>II 営業知識</p> <p>1. 営業知識</p> <p>2. 営業技術</p> <p>3. 与信管理</p>	<p>(1) 営業の財務知識</p> <p>(1) 新規顧客開拓の方法 (2) 既存顧客深耕の方法 (3) 提案型営業の方法 (4) 営業プロセスの管理</p> <p>(1) 顧客実態動向の把握視点 (2) 信用調査 (3) 与信限度の設定と管理</p>
<p>III 営業法務</p> <p>1. 債権保全と回収</p> <p>2. 契約法務</p> <p>3. 消費者保護のための法制度</p>	<p>(1) 債権保全 (2) 債権回収方法</p> <p>(1) 契約成立の実務知識 (2) 営業がかかわる主な売買契約の知識 (3) 契約履行・不履行の実務知識 (4) 保証・担保の実務知識</p> <p>(1) 消費者紛争解決のための諸制度 (2) 個人情報の保護に関する法律 (3) 製造物責任法</p>

試験範囲	
4. 公正で自由な競争	(1) 私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律 (2) 不当景品類及び不当表示防止法
5. 知的財産権の保護	(1) 産業財産権 (2) 著作権 (3) 不正競争防止法