

3級 営業

令和8年4月

試験範囲	
I 営業管理基礎 1. 営業パーソンの役割と認識 2. 営業パーソン自身の営業活動計画と管理	(1) 営業パーソンシップと営業パーソンの役割 (2) 営業パーソンに求められる知識と能力 (1) 販売目標設定 (2) 訪問活動計画と管理
II 営業知識基礎 1. 営業知識 2. 営業技術 3. 与信管理	(1) 営業事務管理の基礎知識 (2) 営業情報処理 (3) 自社と競合他社の商品知識 (4) 営業数字の見方・生かし方 (5) 利益・コストマインドを持つ (1) コミュニケーション能力 (2) 顧客訪問のステップ (3) 商談技術(アプローチ、プレゼンテーション、クローゼング) (4) アフターセールスの技術 (5) 組織的営業 (1) 顧客の知識 (2) 信用情報の基礎知識
III 営業法務基礎 1. 債権保全と回収の基礎 2. 契約法務の基礎 3. 消費者保護の基礎 4. 公正で自由な競争の基礎 5. 知的財産権の保護の基礎	(1) 債権保全の法的留意事項 (2) 債権回収方法の基礎知識 (1) 契約および契約履行の基礎知識 (2) 保証・担保の基礎知識 (3) 手形・小切手の基礎知識 (1) 消費者基本法 (2) 個人情報の保護に関する法律 (3) 消費者保護の各種法 (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 (1) 産業財産権 (2) 著作権 (3) 不正競争防止法