

令和7年度 前期 ビジネス・キャリア検定試験

1級 営業・マーケティング「出題の趣旨」

問題1 (テーマ問題)

【テーマA】

DX推進に関して、専門人材や情報基盤が整備されていない中小企業の営業部門にて、効率的な営業活動管理のためのシステム導入をどのような手順で進めるべきか、その具体的な作業内容と留意事項について明示できるかを問う。

【テーマB】

地域密着型の小型スーパーマーケットを例に、マーケティング戦略と営業戦略の違いについて理解がなされているか、また、変化する市場環境の中で、売上げを向上させるためのマーケティング戦略を策定するに当たり、そのプロセスについて明示できるかを問う。

問題2 (事例問題)

OEM契約の打ち切りを通告された下請け医薬品企業において、提示された社内事情を踏まえ、今後の経営・営業戦略のシナリオ（方向性）のフレームワークと論理的裏付けに加え、その実現のための基本手順と具体的な調査・分析の必須事項の知識・能力を問う。