

SSPJ企業認定会員の定義について

1) 企業認定資格要件マップ

企業認定資格全体の要件概要を図にまとめています。

2) 会員種別ごとの資格取得推奨イメージ

営業コンサルティング会社、営業アウトソーシング会社、テレマーケティング会社、人材派遣会社などSSPJ会員企業各社における資格取得の推奨イメージをまとめています。

3) 企業認定会員定義

企業認定会員を7つの定義に分類し、それぞれを「初期要件」、「更新要件」に分けて文面にまとめています。

1) 企業認定資格要件マップ

	戦略	戦術	実施
潜在 (Potentiality)	①SSPJ認定 セールス プロフェッショナル ディレクター	②SSPJ認定 潜在ニーズ対応型 セールス プロフェッショナル マネージャー	④SSPJ認定 潜在ニーズ対応型 セールスプロフェッショナル プレイヤー ⑤SSPJ認定 潜在ニーズ対応型 TELセールス プロフェッショナル プレイヤー
顕在 (Actual)		③SSPJ認定 顕在ニーズ対応型 セールス プロフェッショナル マネージャー	⑥SSPJ認定 顕在ニーズ対応型 セールスプロフェッショナル プレイヤー ⑦SSPJ認定 顕在ニーズ対応型 TELセールス プロフェッショナル プレイヤー

2) 会員種別ごとの資格取得推奨イメージ

(A) 営業コンサルティング会社

① + ②&③

(B) 営業アウトソーシング会社(得意領域により異なる)

潜在ニーズ型セールス主体 : ① + ② + ④ or ② + ④ or ④

顕在ニーズ型セールス主体 : ① + ③ + ⑥ or ③ + ⑥ or ⑥

(C) テレマーケティング会社

潜在ニーズ型セールス主体 : ② + ⑤

顕在ニーズ型セールス主体 : ③ + ⑦

(D) 人材派遣会社

① ~ ⑦ の全て (得意領域により異なる)

3) 企業認定会員定義

- ①コンサルティング／SSPJ認定 セールスプロフェッショナルディレクター
■営業戦略策定認定(営業戦略の策定が一定以上のレベルで行える企業)

初期要件:

営業支援業務に携わる従事者(正規・非正規問わず)のうち、1名以上が当協会が指定する「営業資格認定」の「セールスプロフェッショナルディレクター」を受講していること。
「セールスプロフェッショナルディレクター」の受講者の1名以上が資格試験に合格し、常勤従事者として在籍していること。

更新要件

営業支援業務に携わる従事者(正規・非正規問わず)のうち、1割以上が当協会が指定する「営業資格認定」の「セールスプロフェッショナルディレクター」のフォロー講習を年に1回以上受講していること。
当協会が指定する「営業資格認定」の「セールスプロフェッショナルディレクター」資格を有する常勤従事者が事業所毎に1名以上在籍していること。

- ②戦術／マネージャー(潜在)／SSPJ認定 潜在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルマネージャー
■潜在ニーズに対応できる営業戦術策定認定(営業戦略の策定が一定以上のレベルで行える企業)

初期要件:

営業支援業務に携わる従事者(正規・非正規問わず)のうち、1名以上が当協会が指定する「営業資格認定」の「潜在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルマネージャー」を受講していること。
「潜在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルマネージャー」の受講者の1名以上が資格試験に合格し、常勤従事者として在籍していること。

更新要件

営業支援業務に携わる従事者(正規・非正規問わず)のうち、1割以上が当協会が指定する「営業資格認定」の「潜在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルマネージャー」のフォロー講習を年に1回以上受講していること。
当協会が指定する「営業資格認定」の「潜在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルマネージャー」資格を有する常勤従事者が事業所毎に1名以上在籍していること。

- ③戦術／マネージャー(顕在)／SSPJ認定 顕在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルマネージャー
■顕在ニーズに対応できる営業戦術策定認定(営業戦略の策定が一定以上のレベルで行える企業)

初期要件:

営業支援業務に携わる従事者(正規・非正規問わず)のうち、1名以上が当協会が指定する「営業資格認定」の「顕在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルマネージャー」を受講していること。
「顕在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルマネージャー」の受講者の1名以上が資格試験に合格し、常勤従事者として在籍していること。

更新要件

営業支援業務に携わる従事者(正規・非正規問わず)のうち、1割以上が当協会が指定する「営業資格認定」の「顕在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルマネージャー」のフォロー講習を年に1回以上受講していること。
当協会が指定する「営業資格認定」の「顕在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルマネージャー」資格を有する常勤従事者が事業所毎に1名以上在籍していること。

- ④実行／営業アウトソーシング(潜在)／SSPJ認定 潜在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルプレイヤー
■潜在ニーズに対応できる営業活動実施認定(営業活動が一定以上のレベルで行える企業)

初期要件:

アウトソーシング業務に携わる従事者(正規・非正規問わず)のうち、1名以上が当協会が指定する「営業資格認定」の「潜在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルプレイヤー」を受講していること。
「潜在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルプレイヤー」の受講者の1名以上が資格試験に合格し、常勤従事者として在籍していること。

更新要件

アウトソーシング業務に携わる従事者(正規・非正規問わず)のうち、1割以上が当協会が指定する「営業資格認定」の「潜在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルプレイヤー」のフォロー講習を年に1回以上受講していること。
当協会が指定する「営業資格認定」の「潜在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルプレイヤー」資格を有する常勤従事者が事業所毎に1名以上在籍していること。

- ⑤実行／テレマーケティング(潜在)／SSPJ認定 潜在ニーズ対応型TELセールスプロフェッショナルプレイヤー
■潜在ニーズに対応できるテレマーケティング活動実施認定(テレマーケティング活動が一定以上のレベルで行える企業)

初期要件:

テレマーケティング業務に携わる従事者(正規・非正規問わず)のうち、1名以上が当協会が指定する「営業資格認定」の「潜在ニーズ対応型TELセールスプロフェッショナルプレイヤー」を受講していること。
「潜在ニーズ対応型TELセールスプロフェッショナルプレイヤー」の受講者の1名以上が資格試験に合格し、常勤従事者として在籍していること。

更新要件

アウトソーシング業務に携わる従事者(正規・非正規問わず)のうち、1割以上が当協会が指定する「営業資格認定」の「潜在ニーズ対応型TELセールスプロフェッショナルプレイヤー」のフォロー購入を年に1回以上受講していること。
当協会が指定する「営業資格認定」の「潜在ニーズ対応型TELセールスプロフェッショナルプレイヤー」資格を有する常勤従事者が事業所毎に1名以上在籍していること。

- ⑥実行／アウトソーシング(顕在)／SSPJ認定 顕在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルプレイヤー

■顕在ニーズに対応できる営業活動実施認定(営業活動が一定以上のレベルで行える企業)

初期要件:

アウトソーシング業務に携わる従事者(正規・非正規問わず)のうち、1名以上が当協会が指定する「営業資格認定」の「顕在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルプレイヤー」を受講していること。
「顕在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルプレイヤー」の受講者の1名以上が資格試験に合格し、常勤従事者として在籍していること。

更新要件

アウトソーシング業務に携わる従事者(正規・非正規問わず)のうち、1割以上が当協会が指定する「営業資格認定」の「顕在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルプレイヤー」のフォロー購入を年に1回以上受講していること。
当協会が指定する「営業資格認定」の「顕在ニーズ対応型セールスプロフェッショナルプレイヤー」資格を有する常勤従事者が事業所毎に1名以上在籍していること。

- ⑦実行／テレマーケティング(顕在)／SSPJ認定 顕在ニーズ対応型TELセールスプロフェッショナルプレイヤー

■顕在ニーズに対応できるテレマーケティング活動実施認定(テレマーケティング活動が一定以上のレベルで行える企業)

初期要件:

テレマーケティング業務に携わる従事者(正規・非正規問わず)のうち、1名以上が当協会が指定する「営業資格認定」の「顕在ニーズ対応型TELセールスプロフェッショナルプレイヤー」を受講していること。
「顕在ニーズ対応型TELセールスプロフェッショナルプレイヤー」の受講者の1名以上が資格試験に合格し、常勤従事者として在籍していること。

更新要件

アウトソーシング業務に携わる従事者(正規・非正規問わず)のうち、1割以上が当協会が指定する「営業資格認定」の「顕在ニーズ対応型TELセールスプロフェッショナルプレイヤー」のフォロー購入を年に1回以上受講していること。
当協会が指定する「営業資格認定」の「顕在ニーズ対応型TELセールスプロフェッショナルプレイヤー」資格を有する常勤従事者が事業所毎に1名以上在籍していること。

<各企業認定資格の共通要件>

【認定範囲】

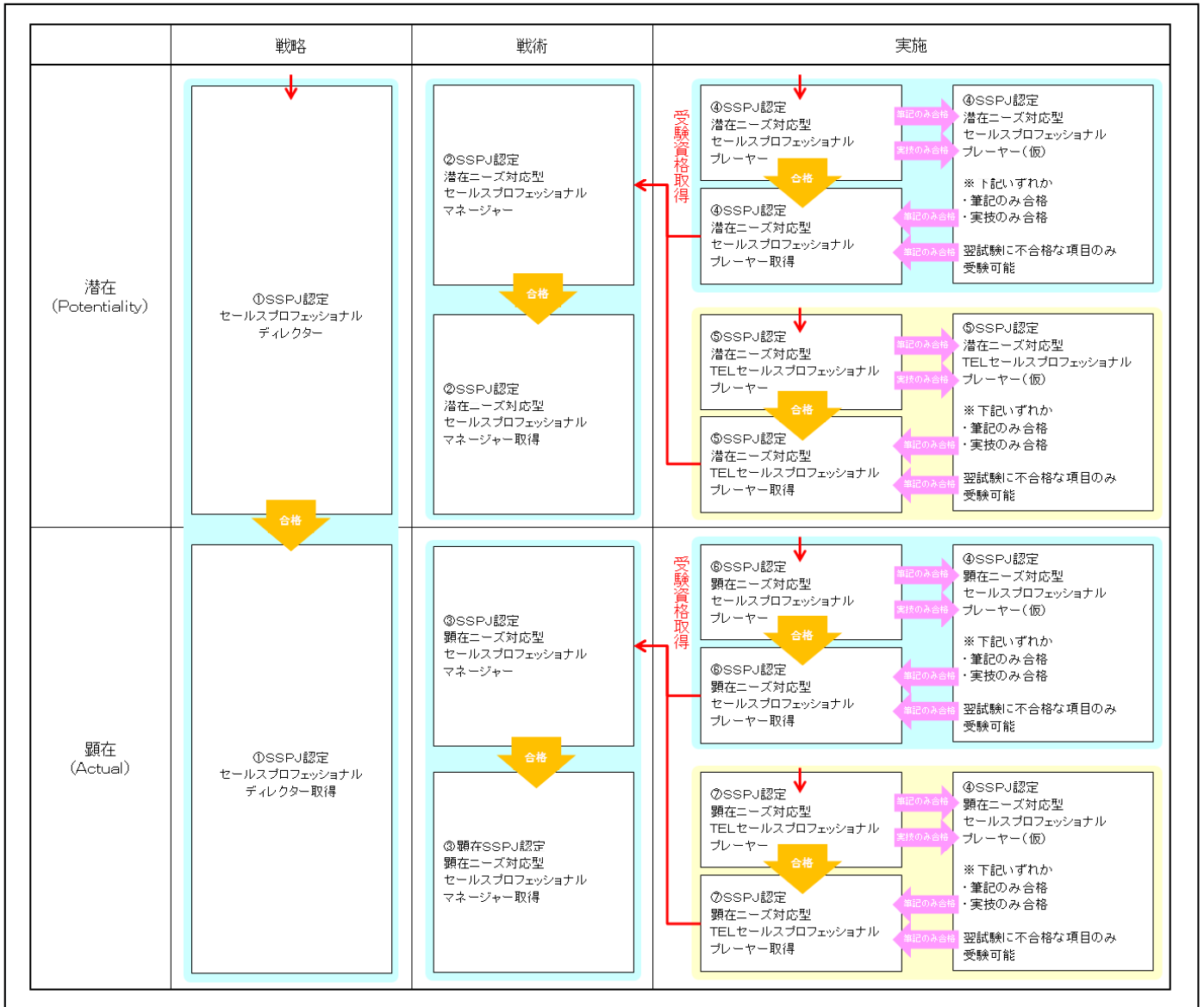
認定の範囲は事業所単位で認定する。

【認定期間】

認定日より1年間とする。

【調査】

必要に応じ当協会からの実態調査の協力要請があった場合は協力要請に応じていただく



「各営業資格試験の内容」

セールスソリューションプロフェッショナルプレイヤー

=筆記試験により、営業に関する基本的な知識や認識をテストし、ロールプレイングによる各々の営業に必要なテクニックが備わっているかをテスト判定

セールスソリューションプロフェッショナルマネージャー

=セールスソリューションプロフェッショナルプレイヤーそれぞれの1級合格を前提に、営業戦術を組む際に必要な知識を筆記試験にて、また、必要な判断力をケース・スタディーにて判定

セールスソリューションプロフェッショナルディレクター

=営業戦略を組むのに必要な知識を筆記試験にて、また、必要な判断力をケース・スタディーにて判定

※全て資格試験に付随する講習会を試験前に開催し、受講することを前提に試験を受験することとなります。

※また、試験の範囲については、講習会にてガイダンスがあります。