

主催 JSRA 日本セールスレップ協会／後援セールスレップ協同組合（関産認協 1875号）

営業職を極める!!

セールスレップ資格認定制度

セールスレップは、メーカーと販売先を結ぶ
橋渡し役、営業のプロです。



営業活動を主な業務として、販売戦略提案から商品開発アドバイスを行うセールスレップが、幅広く活躍しています。企業内では、事業戦略、販売戦略、販売促進戦略、商品開発戦略などに精通した人材として、活躍しています。

JSRA 日本セールスレップ協会



www.jrep.jp

日本セールスレップ協会

東京都北区赤羽 1-52-12 TEL 03-3598-6898 Eメール info@jrep.jp

セールスレップ資格を取得するには

セールスレップ資格認定制度は、営業の専門家として、そのスキル・ノウハウを体系化し、文部科学省プログラム開発事業などを通じて、既存概念にとらわれない新たな認定教育プログラムを構築しています。

実践に裏付けられた営業のための商品、販売、販売促進、技術を習得した人材の育成研修と資格認定を推進しています。

資格取得の流れ

セールスレップ資格認定は、①資格認定試験、②資格認定研修プログラム、③通信講座、の3コースがあります。どのコースでも資格が取得できます。

①資格認定試験

毎年2回全国主要都市会場で実施される全国試験により資格認定を行います。

②資格認定研修プログラム

資格認定研修プログラムは、当協会の認定する研修と試験により資格認定を行います。研修により理解を深められたい方、学習時間が限られている方などのために設定されています。研修修了後、資格認定小試験を実施します。

③通信講座

資格認定試験について、自宅で自己学習することができる学習講座です。資格認定研修プログラムの講座を収録したライブ録画DVDと公式テキストにより事前学習することができます。全国一斉試験での受験がセットになっています。



資格を登録する

セールスレップ資格は、登録制となっています。試験に合格し、所定の期間内に協会に登録することで資格が授与されます。資格登録者には、メールマガジン、会報誌など最新情報の配信、認定マークの使用、交流会参加の他、2級以上で公的支援機関の販路開拓支援依頼業務を適切にマッチングするための登録や、1級で公的支援機関の製品審査、専門家派遣等の依頼業務を適切にマッチングするための専門家登録、認定講師登録などの活動支援を受けることができます。



企業や学校での教育支援

企業および学校等での集合研修および団体試験の個別の実施に対応しています。研修のみの実施、試験のみの実施、研修と試験のみの実施など、ご要望に応じた最適の教育プランを提案しています。

日本セールスレップ協会の活動

マネジメントマーケティング・プログラム

日本セールスレップ協会のマネジメントマーケティング・プログラム（MMP）は、セールスレップ協同組合が行う『マネジメントマーケティング戦略会議（MM戦略会議）』の事業活動を基本に、ビジネスリーダー育成研修として体系化した研修プログラムです。



MMPは現在、新規事業戦略コース、新製品開発コース、販売チャネル調査コース、販路開拓コース、販売促進コースなど、事業化支援領域ごとに構成されています。

各コースでは、実際のMM戦略会議の事例に基づく仮想プロジェクト案件をテーマに、MM戦略会議模擬演習を実施いたします。

日本型セールスレップ誕生の背景から （セールスレップ発展史・テキストから引用）

わが国ではセールスレップは企業間取引に習熟した人材を育成することで、営業のみならず、商品開発、営業戦略、販売促進企画などに精通した人材が輩出されて浸透、定着化してきた歴史がある（以下略～）。

経済産業省（関東経済局）では、2003年に「セールスレップ普及検討委員会」を設立した。それまでセールスレップを研究し、その委員でもあった小塩稲之氏が経済産業省と連携し、2004年にわが国で初めてセールスレップ協同組合（JSR）を設立した。それまでもNPO法人の代表としてセールスレップ育成に力を注いでいた同氏はセールスレップの資格認定機関として日本セールスレップ協会を発足させた。セールスレップ組織が中小企業の販路開拓支援事業となることに望みを託したのである。これが日本版セールスレップの幕開けとなった。



よくあるご質問から

Q. セールスレップの資格を取るまでの最短コースはどのようにすればよいのでしょうか？

セールスレップ3級資格認定は、①認定試験、②認定研修プログラム、③通信講座、の3コースがあります。どのコースでも資格が取得できます。

Q. 1級資格を取得するためには、3級資格から段階的に取得しなければならないのですか？

日本で唯一のセールスレップ資格団体としての長年の実践活動から、知識とスキルを基礎から習得することが非常に重要であるという認識に立ち、固有の知識を含め、基礎、応用、実践という3段階でマスターできるようにカリキュラムを策定しています。

Q. 企業人事部のものですが、セールスレップ資格は社内の営業教育にも役に立つものなのでしょうか？

企業内では、事業戦略、販売戦略、販売促進戦略、商品開発戦略などに精通した人材の育成が求められています。メーカーと販売先の双方の視点で営業として必要な商品、販売、販売促進、技術の知識とスキルを習得出来ることから、企業内資格取得者が拡大しています。

セールスレップについて詳しくはホームページをご覧ください。

www.jrep.jp