

【セールスステップテキスト改定履歴】

	旧セールスステップ3級テキスト		改訂内容 (追加・修正・削除)	改訂版セールスステップ3級テキスト
対象ページ	(2008年4月1日発行) 第2章 マーケティングの4Pと3C	対象ページ		(2010年9月1日改訂) 第2章 マーケティングの4P
P32	第2節 環境分析(市場・顧客・メーカーを知るために) 3C分析を活用する。 (1) Customer(顧客) (2) Company(自社) (3) Competitor(競争相手)	P32	変更 3C解説図追加	第2節 3C分析(市場・顧客・メーカーを知るために) 解説付き・イラスト追加 3Cとは、自社があつて顧客があつて競合他社があるという… (3Cの解説記述有り) ・Customer(市場・顧客) ・Company(自社) ・Competitor(競合他社)
	第3節 SWOT分析の解説記述無し	P33	SWOT分析追加	第3節 SWOT分析有り (SWOTの解説記述・解説図有り)(内部環境・外部環境語句記述)
P37	第3章 マーケティングの事例と演習 事例研究	P37	変更	第3章 マーケティングの事例と演習 事例研究
P39	事例1・事例2共に解答記入	P39	変更	事例1・事例2共に次ページ(P38)に、解答・解答解説記入解答記入
P40	事例3・事例4共に事例回答の解説記述	P40	変更	事例3・事例4共に質疑のみの記述
	事例3・事例4共に事例回答の解説記述			事例3・事例4共に事例解答、解説記述(イラスト入り)
P50	Ⅲ.セールスステップ・販売活動の基本業務 第1章 セールスステップ活動の目標と実践 3Cと4Pを活用した営業の実践の事例 3Cと4Pの解説記述有り 企業のマーケティング活動においては、自社・競合他社と競争しながら… 図の説明と3C分析と4P 3Cと4Pの解説図入り	P50	3Cと4P図移動 変更	Ⅲ.セールスステップ・販売活動の基本業務 第1章 セールスステップ活動の目標と実践 3Cと4Pを活用した営業の実践の事例 マーケティング・ミックスの図入り解説 3Cと4Pの解説記述無し 3Cと4Pの解説図無し
P51	マーケティング・ミックスの図入り解説	P51	変更	マーケティング・ミックスの図入り解説は、P50で説明
P51	SWOT分析 SWOTの解説記述・図有り (内部環境・外部環境語句記述無し)	P51	変更	設問 SWOT分析の解説記述・図無し(P33で記述文章有り)
P79	第2章 営業技術の基礎	P74	修正	第2章 セールスステップ営業技術の基礎 (セールスステップ語句記入)
P102	Ⅶ 我が国のセールスステップの発展史 わが国の専門家における将来展望 「専門家に必要な視点」の要件記述有り		削除	Ⅶ 我が国のセールスステップの発展史 わが国の専門家における将来展望記述なし 「専門家に必要な視点」の要件記述無し

【セールスステップテキスト改定履歴】

	旧セールスステップ2級テキスト		改訂内容 (追加・修正・削除)	改訂版セールスステップ2級テキスト
対象ページ	(2008年2月1日発行)	対象ページ		(2013年8月1日改訂)
P8	第3章 製品と商品、商材 (Ⅱセールスステップ・マーケティングの応用知識)解説説明記述・図無し		図削除	第3章 製品と商品、商材 (Ⅱセールスステップ・マーケティングの応用知識)解説説明記述・図有り
P36	Ⅲ.セールスステップの実践営業と営業の応用知識 セールスステップの実践営業と営業の応用知識全体像 図解入り説明図有り	P37	図削除	Ⅲ.セールスステップの実践営業と営業の応用知識 セールスステップの実践営業と営業の応用知識全体像 図解入り説明図無し
P66	Ⅲ.セールスステップの実践営業と営業の応用知識 第5章 セールスステップの実践営業 第3節 独立自営業者のためのセールスステップ活動のバリエーション 6.企業内セールスステップ(記述有り)	P64	削除	Ⅲ.セールスステップの実践営業と営業の応用知識 第5章 セールスステップの実践営業 第3節 独立自営業者のためのセールスステップ活動のバリエーション 6.企業内セールスステップ(記述無し)
P74	Ⅲ.セールスステップの実践営業と営業の応用知識 第3節 報告の事例 【解答例・解説】 2)朝日チョコレート経営者は市場に対する見方を明らかに間違っていた…	P74	変更	Ⅲ.セールスステップの実践営業と営業の応用知識 第3節 報告の事例 【解答例・解説】 (2)セールスステップの佐藤さんは、スーパー埼玉の原さんに、業界と市場の状況について教えて貰い、朝日チョコレートの経営者は市場に対する見方を明らかに間違っていたと受け取った… (解説文章追加)
P77	Ⅳ.セールスステップマネジメントの基礎 セールスステップマネジメントの全体像 図解入り説明図有り	P77	フロー図削除	Ⅳ.セールスステップマネジメントの基礎 セールスステップマネジメントの全体像 図解入り説明図無し
	Ⅳ.セールスステップマネジメントの基礎 第4章 経営計画の策定(P85～P92) 第1節 セールスステップにとっての事業計画の策定の意義 第2節 独立開業する際の事業計画(経営計画)策定の目的 第3節 事業計画の体系 第4節 事業計画策定の概略フロー 第5節 SWOT分析による自己の再認識 第6節 目標の設定 第7節 経営理念・経営方針・戦略等の立案 第8節 損益計画の策定 第9節 資金計画の策定 第10節 進捗管理(PDCA)、差異分析 (初版解説記述無し)		追加 追加	Ⅳ.セールスステップマネジメントの基礎 第4章 経営計画の策定(P85～P92) 第1節 セールスステップにとっての事業計画の策定の意義 第2節 独立開業する際の事業計画(経営計画)策定の目的 第3節 事業計画の体系 第4節 事業計画策定の概略フロー 第5節 SWOT分析による自己の再認識 第6節 目標の設定 第7節 経営理念・経営方針・戦略等の立案 第8節 損益計画の策定 第9節 資金計画の策定 第10節 進捗管理(PDCA)、差異分析 ※上記項目は、改訂版に追加項目と解説記述

【セールスステップテキスト改定履歴】

P86	IV. セールスステップマネジメントの基礎 第4章 ISOと各種規格のポイント 第1節 品質と環境 第2節 主な規格概要 1.ISOの規格 (1)ISOとは… 説明記述有り	P93	変更	IV. セールスステップマネジメントの基礎 第5章 ISOのポイント (各種規格語句省略) 第1節 ISOの規格とは (変更) 第2節 品質と環境 (第1節と第2節入れ替わり) 第3節 主な規格の概要 (ISO900説明記述) 1.ISO 9000シリーズ (ISO 9001) (1)ISOとは… 説明記述無し
P92	第3節 各種規格及び製品安全データシートの事例 及び安全ルール(この項目は参考)	P98	変更	第4節 各種規格及び製品安全データシートの事例及び安全ルール (参考) (第3節と第4節の違い)
P95	V. 知的財産権概説 知的財産権概説 全体像 (図解説 有り)	P101	図削除	V. 知的財産権概説 知的財産権概説 全体像 (図解説 無し)
P103	第2章 著作権法 著作権法説明記述のみ	P108	修正	第2章 著作権法 第1節 著作権法 著作権法説明記述
	第4章 CSR 第1節 CSRとは 第2節 CSRの取り組みとその意義 (初版項目と解説記述無し)	P111	追加	第4章 CSR 第1節 CSRとは 第2節 CSRの取り組みとその意義 (P111~P113CRS章と項目追加)
P107	VI.セールスステップと契約 セールスステップと契約 全体像 (図解説 有り)	P115	図削除	VI.セールスステップと契約 セールスステップと契約 全体像 (図解説 無し)
P113	第2章 セールスステップ契約のポイント 第1節 セールスステップ契約のチェックポイント 2.業務委任契約 ①機密保持契約 (記述無し) 3.機密保持契約 (項目タイトル、記述説明有り)	P120	変更	第2章 セールスステップ契約のポイント 第1節 セールスステップ契約のチェックポイント 2.業務委任契約 ①機密保持契約 (記述有り) 3.機密保持契約 (項目タイトル無し、記述説明のみ)
P115	VII.情報システムとWEBの活用 情報システムとWEBの活用 全体像(図解説 有り)	P121	図削除	VII.情報システムとWEBの活用 情報システムとWEBの活用 全体像(図解説 無し)
	第3章 ITを駆使したバックオフィス 第1節 ITを駆使したバックオフィス 第4章 WEBを中心とした情報収集 第1節 インターネット検索の基本 第2節 メールを中心としたコミュニケーションツール 第5章 パソコンのセキュリティについて 第6章 IT経営 第1節 中小企業におけるIT経営とは 第2節 「見える化」と「つながり力」 (初版項目と解説記述無し)	P129 P130 P132 P133	追加 追加 追加 追加	第3章 ITを駆使したバックオフィス 第1節 ITを駆使したバックオフィス 第4章 WEBを中心とした情報収集 第1節 インターネット検索の基本 第2節 メールを中心としたコミュニケーションツール 第5章 パソコンのセキュリティについて 第6章 IT経営 第1節 中小企業におけるIT経営とは 第2節 「見える化」と「つながり力」 (P129~P134第3章・第4章・第5章・第6章追加と項目追加)
	日本セールスステップ協会有資格者倫理規定 (解説記述無し)		追加	日本セールスステップ協会有資格者倫理規定 (倫理規定新たな追加項目)

【セールスステップテキスト改定履歴】

	旧セールスステップ1級テキスト		改訂内容 (追加・修正・削除)	改訂版セールスステップ1級テキスト
対象ページ	(2009年3月15日発行) 第1章 製品評価とメーカー評価 P7 (製品評価とメーカー評価の流れの解説、ポイントと最終目的の記述P7に記載)	対象ページ P4	変更	(2013年12月1日改訂) 第1章 製品評価とメーカー評価 第1節ではセールスステップとしての商材の目利きについて、販路コーディネーターとしての、商材審査は専門家参照メーカーへの初回訪問における確認、チェック事項そして対象商材を取り扱うか否かの判断までをのべ、第2節以降では、対象商材の取り扱い決定後、さらにメーカーと商材を深く理解するための重要なポイントについて理解する。最終的には総合判断、そして改善書作成ができることを目的とする。 (製品評価とメーカー評価の流れの解説、ポイントと最終目的の記述有り)
P35	第2章 メーカーへの市場情報のフィードバック (メーカーへの市場情報フィードバックの解説、ポイント記述はP35に記載)	P30	変更	第2章 メーカーへの市場情報のフィードバック (メーカーへの市場情報フィードバックの解説、ポイント記述はP30に記載)
P41	第1章 セールスステップのマーケティング機能 (セールスステップに求められるマーケティング機能記述P41に記載)	P34	変更	第1章 セールスステップのマーケティング機能 (セールスステップに求められるマーケティング機能記述P34に記載)
P43	第2章 セールスステップのポートフォリオと計画シミュレーション (セールスステップのポートフォリオと計画のシミュレーション解説記述P43に記載)	P36	変更	第2章 セールスステップのポートフォリオと計画シミュレーション (セールスステップのポートフォリオと計画のシミュレーション解説記述P36に記載)
P67	第1章 販売先へのプレゼンテーション (販売先へのプレゼンテーション記述P67に記載)	P50	変更	第1章 販売先へのプレゼンテーション (販売先へのプレゼンテーション記述P50に記載)
P109	第3章 環境問題と企業 (セールスステップとして、キーワードとなる環境についてその問題の概要を知り、商材、メーカーの姿勢の見極めの予備知識記述P109に記載)	P79	変更	第3章 環境問題と企業 (セールスステップとして、キーワードとなる環境についてその問題の概要を知り、商材、メーカーの姿勢の見極めの予備知識記述記載P79に記載)
P119	第1章 財務分析の基礎 (財務諸表は貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書などがあるが、ここでは貸借対照表と損益計算書を基にした財務分析を取り上げる。記述P119に記述)	P88	変更	第1章 財務分析の基礎 (財務諸表は貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書などがあるが、ここでは貸借対照表と損益計算書を基にした財務分析を取り上げる。記述P88に記述)
	VII 経営と情報化 第1章 経営と情報化 第1節 情報化戦略 第2章 IT活用と競争戦略 第1節 IT活用の領域 第2節 競争戦争 第3節 ITによる競争優位 (VII経営と情報化第1章・第2章解説記述無し)	P95	追加	VII 経営と情報化 第1章 経営と情報化 第1節 情報化戦略 第2章 IT活用と競争戦略 第1節 IT活用の領域 第2節 競争戦争 第3節 ITによる競争優位 (P95～P105VII経営と情報化第1章・第2章追加と項目追加)