

～営業人材の「行動特性」を可視化し、育成の共通言語を作る～

セールススキル検定 導入・活用ガイド

01

本検定の導入目的

本検定は、属人化しやすい営業スキルを体系化し、客観的に測定・認定するものです。営業職のパフォーマンスを左右する「知識」と「ヒューマンスキル（対人能力）」の両面を評価することで、以下の課題を解決します。

- ✓営業スキルの可視化（強み・弱みの把握）
- ✓社内育成・指導における「共通言語」の確立
- ✓採用・配置・昇格検討時の客観的な参考指標

02

測定の仕組みと妥当性（なぜ“営業力”が測れるのか）

CBT（知識） + 実技（対人） = 総合営業力

本検定では、約40項目の「セールス・コンピテンシー（成果につながる行動特性）」を定義し、級位に応じて以下の手法で測定します。

・知識・判断力（3級・全級一次）：CBT方式

ビジネスマナー、セールスエッセンシャル、営業知識、マーケティング基礎、ビジネス計数など、実務に必要な知識と状況判断力をコンピュータ試験（CBT）で客観的に測定します。

・対人実践力（2級・1級二次）：記述式課題＋ヒューマンアセスメント方式

知識だけでは測れない「顧客との信頼関係構築」「商談」「合意形成」などの対人スキルを、記述式課題や実技などを通じて測定します。



【ここが特徴】採点は、専門の訓練を受けた複数のアセッサー（評価者）が行います。社内評価ではバイアスがかかりがちな「人間力」の部分、第三者の視点で公平・精緻にスコア化できる点が、多くの導入企業様から評価されています。

03

各級の対象者と導入イメージ

級位	3級	2級	1級
推奨対象	新人～若手	中堅社員	管理職・熟練層
測定領域	ビジネスマナー、態度資質、営業知識、マーケティング、ビジネス計数、ビジネス法務、コミュニケーション基礎	コミュニケーション実践、問題解決、リレーションシップ等	コミュニケーション上級、組織マネジメント、人材育成等
活用イメージ	配属前の基礎教育、営業未経験者の早期戦力化	実践力の確認、リーダー候補の要件確認	マネージャー登用要件、指導者としてのスキル証明

04

導入企業での活用事例

- ・育成計画への活用：合格後に発行される結果レポート（統合結果マイページ）で個人の課題を特定し、OJTや研修プランに反映。
- ・人事評価の補助指標：定量的な「売上数字」と、定性的な「スキル評価（本検定）」を組み合わせ、多角的な評価を実施。

運用上のご注意

本検定の結果は、個人の能力開発および適正配置の参考とすることを主目的としています。単独の結果のみをもって、減給・降格・解雇などの不利益な処遇決定を行うことは推奨いたしません。

【お問い合わせ・詳細】 特定非営利活動法人セールスキャリア開発機構 サイト：<https://sales-career.org/>



「合格者のスキル可視化イメージ（レポート見本）」

セールススキル検定3級結果レポート

合格日 2026年×月×日	得点 183点/250点 検定 太郎 様	認定番号 SCDO26-----
------------------	-----------------------------------	---------------------

検定 太郎様の試験の結果は以下の通りです。

No.	評価項目	説明	得点率	達成度
1	ビジネスマナー・セールスマナー	顧客との接点における基本的なマナーや礼儀、第一印象の重要性を理解し実践できる行動特性	100%	
2	態度・資質	営業担当者求められる積極性、誠実さ、責任感などの基本的な姿勢と資質	30%	
3	営業知識	営業活動の基本プロセス、見込み客/顧客の管理、提案手法など営業担当者に必要な基礎知識	60%	
4	マーケティング	市場分析、顧客ニーズの把握、競合分析などマーケティングの基本的な知識	90%	
5	ビジネス計算・ビジネス法務	売上・利益計算、個人情報保護などビジネスに必要な数値と法務知識	100%	
6	コミュニケーション基礎	リスニングスキル、トークングスキル、ラポール形成などコミュニケーションに関する基礎的な知識	80%	

←CBT試験でのコンピテンシーごとの得点率が表示されます

セールススキル検定2級フィールドセールス部門二次 結果レポート

認定日 2026年×月×日	2級二次得点 146点/200点満点 検定 花子 様	認定番号 SCDO26-----
------------------	---	---------------------

検定 花子様の2級二次試験の結果は以下の通りです。

No.	評価項目	説明	得点率	達成度
1	セールスエッセンス	営業担当者求められる基本的なマナー、資質、態度	74%	
2	コミュニケーション基礎	リスニング、トークング、ラポール形成などの基礎能力	75%	
3	コミュニケーション実践	効果的な対話、質問力、キーパーソン選定などの実践的能力	71%	
4	モチベーション/計画実行	達成意欲、イノベーション、イニシアティブおよび商談プロセスの適切な管理能力	72%	

フィールドセールスマスターに求められるコンピテンシーの測定で見られた強み(◎)・弱み(▲)

セールスエッセンス:
▲ビジネスマナー・セールスマナー 資質・態度
セミナー
リスニングスキル ◎ラポール形成
コミュニケーション実践:
効果的なコミュニケーション 質問のスキル ◎承認のスキル キーパーソンの選定
モチベーション/計画実行:
◎イニシアティブ ◎達成意欲 イノベーション
商談の把握 商談の流れ ニーズの再設定と正当化要因への配慮

←実技試験で見られた強み・弱みがマークで表示されます

↑2級二次試験もコンピテンシーごとの得点率が表示されます

2級総合結果	合格
2級一次二次合算	337 点
3級/2級一次・二次得点	202 点 /191 点・146 点

※2級一次は250点満点、二次は200点満点、合算で450点満点。3級スコアとの合算で525点以上で2級合格。

テストテスト様 セールススキル検定1級二次 結果レポート

【合格】

認定番号 SCDO26-----
認定日 2026年×月×日

各級・各段階の得点内訳

3級得点 189	2級合計(満点) 382	1級一次得点 168	1級二次得点 78
-------------	-----------------	---------------	--------------

SALES SKILL SCORE (TOTAL)
817 点

セールススキル検定1級合格は、営業担当者としてまた営業組織の指導者として、実力と人間力を兼ね備えていることの証です。テスト様がこれまでに所属する組織の中で、顧客との関係の中で、そして社会の中での影響力を発揮されることを祈念します。

←1級試験を何点で合格されたかも、営業管理者としての実力を反映しています