職種：企画・営業　　職務：営業

【概要】

新規顧客の開拓や既存顧客の維持・深耕など葬祭サービスに関する営業活動を推進する仕事。

【仕事の内容】

営業の仕事は、個人、企業、病院、介護施設等に対する営業活動を推進し新規開拓や会員獲得を行ったり、既存顧客の維持・深耕を行ったりする仕事である。このほか、墓石、仏具等の販売など、葬祭施行後の営業活動（アフター営業）も仕事内容に含まれる。

比較的経験が浅い段階では、上司に随行して個人宅訪問や会員募集等を行う仕事が中心となるが、経験を積むにつれて、地域の企業、病院、介護施設等に対する営業活動へと仕事の幅を広げていく。営業担当者には、「売上を伸ばす」という姿勢ではなく、ご遺族の想いを尊重し、その気持ちを十分に汲み取りながらご遺族の期待に応えていくという心構えで営業活動を推進していくことが求められる。

【求められる経験・能力】

1. 「企画」と同様、葬祭サービスにおける一定の職務経験が前提となる仕事であるため、新卒配属となるケースは比較的稀である。
2. 営業対象となるのは個人、企業、病院、介護施設など多岐にわたり、営業担当者には、葬祭サービスはもちろん、地域の風俗習慣、経済情勢、医療・介護の動向など非常に広範囲の知識が求められる。このため、日頃から興味関心の幅を広げ、様々な知識を吸収する姿勢が重要になる。
3. 営業活動を円滑に進めるためには、顧客との信頼関係の構築が必須となる。このため、コミュニケーション能力や人脈形成能力が極めて重要といえる。
4. さらに、個人情報保護法、消費者契約法、景品表示法などの法令を理解し、常にコンプライアンス意識をもって仕事に取り組むことも重要である。

【関連する資格・検定等】

* 葬祭ディレクター技能審査（１級、２級）〔葬祭ディレクター技能審査協会〕
* 全葬連葬儀事前相談員資格〔全日本葬祭業協同組合連合会〕

【厚生労働省編職業分類（小分類）との対応】

　２８１　営業・販売事務員

　０３１　会社の管理職員