

■新刊著書のご案内

(有)タカザワ企画 〒330-0052 さいたま市浦和区本太2-12-22-303
TEL・FAX:048-883-8074 E-mail: fwin9457@nifty.com

発売元：株式会社 同友館
〒113-0033 東京都文京区本郷6-16-2
TEL:03-3813-3966 FAX:03-3818-2774
http://www.doyukan.co.jp

儲けてなんぼ!!! 「法人営業」実習ノート

～ほんとうに必要な「営業実務」がわかる本

高澤 彰 (タカザワ企画代表取締役、中小企業診断士) [著]

A5判160頁 定価1680円(税込) ISBN 978-4-496-04282-9



●ほんとうに必要な法人営業の「実務」を実習形式で学んでいきます。難しいことはありません。当たり前のごとく継続していく、それだけで十分です。必要なのはやる気だけ。本書の内容を継続して実行すれば必ず成果が出ます。実務ですぐに使える「ワークシート」付き。

“売れる営業&儲かる会社”を実現する
3つの心構え・5つの作戦・
7つのチェックポイント

上野 保氏 推薦!
(東成エレクトロビーム 代表取締役社長)

競合先の営業マンには、
絶対、読ませたくない本!

本書は物理的に実践できることしか書いていない。「普通の連中」が普通にやれる事だけ書いてある、だから極めて現実的であり、判りやすいのである。それだけに「競合先の営業マンには、絶対、読ませたくない本」である。万が一、競合企業の営業マンが本書を読んでいるとしたら、背筋が寒くなる話である。

● 主な目次 ●

I ビジネスを成功に導く「3つの心構え」

1 3禁句(しない、できない、わかりません)を常に意識しよう/2 立場に徹して人の倍働こう/3 スピード感覚を身につけよう

II すぐにできて大きく効果の出せる「5つの作戦」～当面の応急処置的対応～

1 "敵の敵は味方"作戦/2 "案件は徹底的に追っかける"作戦(引合管理)/3 "どこに行くの、ちゃんと行ったの"作戦(行動管理)/4 "次に何をするか"作戦(営業日報)/5 "訪問は時間を選んで"作戦

III 儲け続ける企業の営業実務「7つのチェックポイント」～営業として身につけたい能力・スキル～

1 売上は十分か～採算レベルを把握する力を身につけよう/2 いまの市場でどれくらい売れるか～需要を判断する力を身につけよう/3 顧客は大丈夫か～取引のリスクをマネジメントできるようになろう/4 いまの商品・仕入先でよいのか～商品知識をしっかりと身につけよう/5 販売体制に問題はないか～組織を運営する力を高めよう/6 営業担当者のスキルは十分か～営業の基本スキルを復習しよう/7 戦略そのものの見直し～いざというときに決断する力を身につけよう

購入を希望される方は、下記注文書に必要事項をご記入の上、発売元の同友館宛、FAX(03-3818-2774)でお申し込み下さい。本用紙でのご注文に限り、定価1680円(税込、送料別)のところ、著者割引適用の

特別価格1500円 (消費税, 送料込み)

でお頒け致します。

(10冊以上の大口のご注文の場合、さらに5%割引いたします。)

■注文書

ご希望の送付先 (自宅宛 会社宛)

(フリガナ) お名前	会社名	部署名	
	E-Mail		
ご自宅住所	〒	TEL	FAX
勤務先住所	〒	TEL	FAX

書名	冊数	金額
儲けてなんぼ! 「法人営業」実習ノート	@1500円 × 冊 =	円
合計		円

発送の際に請求書・郵便振替用紙を同封しますので、到着後1週間以内にご送金ください。