

『営業のミカタ』刊行

売込みなしで成果アップ

(株)ブレインマークス代

表の安東邦彦氏の執筆に

よる『営業のミカタ』(四

六判)ソフトカバー20

営業の

ミカタ

8頁、1400円(税別)、

WAVE出版、写真)が

8月20日に刊行された。

本書では、消費者がお金

を払う前段階に焦点を当

てた『ブレセル術』が解

説されており、消費者を

『ミカタ』にしながら売

り込むことなく営業成果

をあげる『ブレセル術』

る。

●構成『営業マンにとっ

て最大の『ミカタ』は顧

客▽つまらない▽用聞き

になつていないか▽顧客

から問い合わせがくる

『仕組みづくり』▽自分

ブランドをつくる▽ち

よつとした工夫で営業は

変わる▽売れる営業マ

ンの思考法

Copyright © 2010 WAVE Publishing Co., Ltd. All Rights Reserved.