

書籍案内

営業のミカタ

安東邦彦 著

「営業。を苦手にする会計事務所は多い。そうした場合に役立つのが『営業のミカタ』(WAVE出版、写真)だ。

かつて営業職員だった著者の安東邦彦氏は、大学卒業後に勤めた企業で、顧客に頭を下げて「買っていただく。営業に従事していた。この在り方に疑問を抱き、それまでの営業スタイルを捨て、「すばらしく、かっこよく、あこがられる。営業へと自身のスタイルを変える。現在、自身が築き上げた営業スタイルを士業者に

向けても伝えるようになった。

本書では、飛び込み営業や売り込み電話、笑顔の練習、会話力のトレーニングなど、一般的な営業職員のやり方について、重きを置いていない。固定観念に固執せず、時代の変化に合わせた営業活動や取り組み方を行う重要性も説く。そして、同氏は「プレセル術」を提唱する。プレセル術とは、消費者が必要とする情報を提供し、売り込むことなく、接点を増やして信頼を構築することで「ミカタ」につけ、営業成果を挙げる手法。顧客から選ばれる営業法を模索している場合に有用な一冊である。定価 1400 円 (税別)。

