

営業のミカタ



安東邦彦 著

モノが売れない時代。いまだに多くの営業マンが「飛び込み」などの非効率な方法で営業を行っている。彼らが売り込めば売り込むほど、顧客のガードが固くなり結果が出ない。そんなジレンマを解決するのが本書だ。

営業コンサルタントの著者は、独自のメソッド「プレセル術」を解説している。

プレセル術は商品を売り込むのではない。定期的な情報提供で、顧客接点を増やし、信頼関係を構築する方法だ。その術を活用することで、商品を売り込むことなく、顧客を「ミカタ」にしなが、営業成果をあげることが可能だと言う。

飛び込み営業、売り込み電話など非効率な活動を行っていて、成果が出ていない営業マンにお薦めの一冊。

売れ込まずに成果を出す技術

▷1470円、WAVE出版