

和田創がつかんだ奥義を取締役と管理職、士業と自営業者の方々へ平明に語りました。

社長と幹部の営業活動

「トップセールス」の成否が生き残りのカギを握る

受注や販売が落ち込む現在、営業活動に注力しなければなりません。しかし、営業が弱いとか少ないところもあります。となると、社長や幹部がかわゆる「トップセールス」を推進せざるをえません。本書では、会社や職場の数字を著しく左右する社長と幹部の営業活動に絞り込み、新規・既存を問わず有力顧客に働きかけて大型案件をどめる急所を明らかにしました。営業に苦手意識を持つ個人事業主・フリーランスにも役立ちます。また、事業特性や商品特性から、上層部に働きかけなければならない営業担当者にも有益です。

最良の営業バイブル

一生ものの極意を簡素に記しています。

本書の特色

- (A6判・約80頁。手帳サイズPDF図書)
- ①最初から最後まで目からウロコの内容、気づきの連続です。
 - ②あくまでも売れない時代の売り方にフォーカスしています。
 - ③新規開拓を含め、重要な商談の直前に振り返りが行えます。
 - ④移動中でも宿泊先でもパソコンなどで読むことができます。
 - ⑤折に触れ、幾度も繰り返して読むに値する奥深い内容です。

〔はじめに〕 減る引き合いに頼ると会社が回らない

第Ⅰ部◆常識編／トップセールスが加速する第一歩 ～営業に対する固定観念をリセットせよ

1. トップセールスならではの4つの重要性和効用
2. 会社が回る、社員を養える収益の形成が目的だ
3. 営業が強い会社と弱い会社、スイッチはどこ？
4. 業績は商品力×営業力。健全経営の両輪である
5. 営業に自信を持ってなくしている最大の勘違い
6. 営業の能力がなくても十分な成果は生み出せる

第Ⅱ部◆基本編／ここに気づけば営業が好きになる ～決め手は自分のストレスを減らすこと

1. 〔哲学〕営業とは何かという根源的な問いかけ
2. 〔開眼1〕立ち位置を変えると見えてくるもの
3. 〔開眼2〕しゃべりをやめると見えてくるもの
4. 営業が苦手と感じるなら商談をやってならない
5. 自分に魔法をかけてしまう松下幸之助の言葉
6. 「ミラーの現象」を知るとレベルアップが叶う
7. 素晴らしい成果を上げる達人のやり方とは？

第Ⅲ部◆要諦編／ここを心得れば営業が好きになる ～役立ちを大切に顧客との接点をつくれ

1. 最初のスタンスがつきあいの性格を決定づける
2. トップセールスは提案営業を骨格に推し進めよ
3. どうすれば会話が弾み、商談へ発展しやすいか
4. 顧客を知る4つの情報源と情報収集の留意点
5. 顧客と確実につながる2つの情報収集とは
6. 新規開拓を成功へ導く接点づくりの種明かし

第Ⅳ部◆実践編／ここが分かれば営業がらくになる ～顧客開発、受注・販売の進め方とポイント

1. 何がトップセールスの収益を大きく左右するか
2. 例の「エンヤコラ」は成約の重大なカギである
3. 営業活動を台無しにする禁止事項・禁止トーク
4. 「もう来なくて結構です」という言葉の背景
5. 成果を上げられる人と上げられない人の違い
6. ①アプローチをどう行うか（つかみ理論）
7. ②訪問・面会をどう行うか（呼び水理論）
8. ③商機発見をどう行うか（注く子理論）
9. ④提案をどう行うか（押し返し理論）
10. ⑤プレゼンテーションをどう行うか（見合い理論）
11. ⑥クロージングをどう行うか（バランス理論）
12. トップセールスに特有の難しさをわきままえよ

〔おわりに〕 ソリューションで大型案件を刈り取る

お申し込みの前にならざ下記にしっかりとお目通しください。
本商品の購入はこれに同意していただいたという前提になります。

●注意事項

- ①本商品は個人単位の販売です。社長もしくは幹部がもつばら自己学習に利用する権利を販売するものです。これ以外のいかなる目的も用途も認めません。したがって、本商品は購入者のほかに閲覧することができません。
- ②本商品の著作権は「和田創」に留保されます。その一部または全部を複写・複製・翻訳・掲示・転載・送信・配信すること、各種媒体に入力することは著作権者の権利侵害となります。
- ③本図書は著作権を保護するため、全ページに購入者の名入れを行ったうえでPDFファイル化しており、データの編集・加工は行えません。このデータは購入者の責任において保管するものとします。
- ④本商品は性格上、第三者に開示・貸与・譲渡・販売することはできません。
- ⑤本商品の不正な使用、著作権の侵害などが判明した場合には顧問弁護士を通じて厳正に対処します。

●購入手続き

- ①申込書にきれなくご記入のうえ、ファクスでお送りください。当社と類似業者はお申し込みできません。
- ②ご記入の内容をホームページやデータベースで確認のうえ、お申し込みをお受けします。なお、購入をお断りする場合がありますが、その際に理由を明らかにする義務を負いません。
- ③商品の性格上、代金は前払いとなります。請求書をメールでお送りしますので、銀行口座にお振り込みください。振込手数料は購入者のご負担となります。当社営業日の午前中に入金は午後には、午後の入金は翌営業日の午前中に商品を「宅ふあいる便（メール）」でお届けします。
- ④デジタルデータをお渡しするため、返品は一切できません。



営業再建屋
和田創
(わだ・せい)

40年に及ぶ営業経験…。
試行錯誤の末に確立した顧客第一の営業哲学を大成し磨き上げました。比類のない完成度です。

営業立て直し一筋の経営コンサルタント。おもに教育を通じた成員の意識・行動改革により、組織風土の刷新、業績の拡大、成長の持続を支援する。業種や規模を問わず、多くの顧問先を営業が強い会社に甦らせてきた。

また、「丸の内経営サロン」にて社長を対象とした個別経営相談に応じる。企業での指導を含め、年間の講演実績は2百回近。 (撮影:小安勇次)

和田創研

FAX 050-3737-4562

TEL 050-3786-3704
みなやろう、みなおし

E-mail info@wadasouken.co.jp

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3
丸の内トラストタワー本館20F

申込書 ※消費税が別途必要です。

社長と幹部の営業活動

Windows版

□ 8,000円

申込者	社名		年商		百万円	社員	人
	氏名		所属		役職		
	所在地 〒						
	TEL	—	—	FAX	—	—	—
	E-mail		※会社のメールアドレスに限ります。 ※メールアドレスは、数字・英字・記号をはっきりとご記入ください。				

申込書にご記入いただいた「個人情報」は、代金請求・商品発送などの業務のほか、当社グループからの関連情報の提供に使用します。第三者に開示・提供することはありません。