

# 『結果を出せない営業はこう立て直す』

## 購入申込書（購読申込書）



いまこそ、営業が強い会社へ。  
行動改革優先  
業績テコ入れの実際  
和田創研

四六判・288頁。1600円(税別)  
アマゾンにて販売中。

「社長虎の巻」がなぜか社員研修テキストに採用されています。

## 売上の短期改善・向上のコツを実践解説。

社員・部下の成績不振、部門・拠点の業績不振、企業の業績不振の克服が可能。

### 内容紹介

会社や職場など、組織ぐるみで取り組める、自律成長のためのセオリーとノウハウをまるごと移植します。

日本の景気は沸き立っています。社長や社員が営業のやり方を変えた結果、好業績がもたらされているとすれば自信を持つべきです。が、そうでなければ追い風に恵まれたにすぎません。

目下の数字をくれぐれも自社や自分の「**実力**」と勘違いしないことです。好況という天国の後ろに、次の出番を待つ不況という地獄がスタンバイしています。

本書では、再建屋・和田創がクライアントで実施してきた営業立て直し・業績テコ入れのエッセンスを「**ワークショップ**」の進め方を含めて公開しています。営業の数字をよくする明快な指針と具体的な方策を分かりやすく解説しています。

強い危機感と変革志向をお持ちの収支責任者にぜひお勧めします。好調企業がさらなる業績拡大、成長持続を目指すうえで有益です。

即、社員・部下に有効な指導、的確な助言が行えます。

### 著者紹介



和田創研代表  
営業再建屋  
**和田 創**  
(わだ・そう)

数字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社員の意識・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**」に魅らせた。

「**環境適応と経済合理性**」を2本柱とした明確な指導に対し、経営トップが絶大な信頼を寄せる。とりわけコンサルティングの精神とソリューションの技術に根差した「**本物の提案営業**」の定着に心血を注ぐ。

「**営業リーダー養成コース**」主宰。「丸の内経営サロン」にて社長などの個別相談に応じる。企業での教育と指導を含めた年間の講演実績は2百回近く。

『**御社の営業をよくするヒント**』『**売上げづくりは総力戦**』のほか、**各種営業研修教材**など著作は多数。

### 目次（一部）

**第1部 営業強化・再生の方向づけ**  
自らの問題点をあぶり出し、手がかりをつかむ4ゾーン、16タイプの手法と人材に分けられる引き合いを前提とした「**受け身営業**」の限界顕在ニーズを刈り取る「**御用聞き営業**」の限界資料づくりにいそむ「**おたく営業**」の限界顧客への貢献に徹する「**役立ち営業**」の優位性「**タイプ別**」営業力の強化策はこれだ！

**第2部 営業強化・再生の勘どころ**  
目指すべき営業はこれまでとはどう違うのか「**商品推奨営業**」から「**課題解決営業**」へ「**御用聞き営業**」から「**案件育成営業**」へ「**価格提示営業**」から「**価値提供営業**」へ「**予算争奪営業**」から「**予算創出営業**」へ

**第3部 営業強化・再生の取り組み**  
組織の指針と個人の誓いの両方でやり抜く管理が変わらないと営業は決して変わらない組織の全員を巻き込んで営業強化を推し進めよ社員の「**行動改革**」を徹底させる秘訣とは？

**第4部 営業強化・再生の実行計画**  
会社や職場ぐるみのムーブメントに仕立てよ営業立て直しのカギは「**評価基準**」の握りさげ営業変革キャンペーン実行へ向けた準備の完了変革キャンペーンがもたらす劇的な自律成長

## 和田創研

FAX 050-3737-4562 TEL 050-3786-3704

E-mail info@wadasouken.co.jp

〒104-0061 東京都中央区銀座1-28-11 アクロス銀座505

## 『結果を出せない営業はこう立て直す』購入申込書 冊 1冊1600円（税別）

※お申し込みは5冊以上でお願いします。送料・振込手数料は当社が負担します。商品到着から1週間以内に請求書記載の銀行口座にお振り込みください。

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せん。※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。			

購入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。