

どのような環境でも会社と社員を守れる、第一級の「営業力」が養えます。

# 社長の営業力

## トップセールスによる大きな数字のつくり方

### 本書の特色

- ①売れない環境での売り方に絞っています。
- ②目からウロコ。気づきの連続です。
- ③幾度も繰り返して読むに値する内容です。
- ④重要な営業活動の直前に振り返れます。
- ⑤テキストやマニュアルに近い編集です。

### 要諦凝縮版

(四六判・235頁)

今日の企業経営ではたびたび市場縮小や景気後退に見舞われ、危機に直面します。とくに余力が乏しい中小企業の社長は自ら営業に動くことが必須になっています。自社の生き残りや勝ち残りは、トップセールスの成否にかかっているといっても過言ではありません。

#### ◆こんな方にお奨めします

1. 社長に相応しい営業を身につけたい。
2. 同時に自社の営業レベルを高めた。
3. 開運につながる顧客と売上がほしい。
4. 閉塞感や先細り感を吹き飛ばしたい。
5. 業績下落や規模縮小を打ち破りたい。
6. 「下請け」からの脱却を果たしたい。

〔はじめに〕 減る引き合いに頼っては会社が回らない

### 基礎編 トップセールスのセオリー

- 第1部 トップセールスへの第一歩  
営業の成果を損なう最大の勘違いとは
- 第2部 絶対を守るべき営業の基本  
真っ先に根本思想と立ち位置を改めよ
- 第3部 成果向上へ押さえるべき急所  
どうすれば大きな数字をつくれるのか
- 第4部 プロセスマネジメントの要諦  
行ったなら、通えるように引いてくる

### 実践編 トップセールスのノウハウ

- 第1部 フェーズ1◇アプローチ  
狙い澄ました顧客へ面談を申し入れる
- 第2部 フェーズ2◇コンタクト  
情報営業で決定権者との関係を深める
- 第3部 フェーズ3◇サーベイ  
商機の探索とニーズの発掘に踏み込む
- 第4部 フェーズ4◇コラボレーション  
キーマンと課題の解決策を練りあげる
- 第5部 フェーズ5◇プレゼンテーション  
根回しを経て、両家の公式な見合いへ
- 第6部 フェーズ6◇クロージング  
豊かな成果を刈り取り、固い絆を築く

〔あすから〕 トップセールスへの心の太鼓を打ち鳴らせ



**受注拡大・販売増加は決して難しくありません。**  
**優良顧客・大口商談を取り込むコツがつかめます。**

#### ●購入手続きと注意事項

- ①申込書にもれなくご記入のうえ、ファクスでお送りください。
- ②当社と類似業者はお申し込みできません。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。まれに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、銀行口座へ手数料ご負担にてお振り込みください。入金を確認次第、速やかに郵便か宅配便でお送りします。その際の送料は当社が負担します。返品はお受けできませんのでご了承ください。
- ④本商品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。



和田創研代表  
**和田 創**  
(わだ・そう)

社長の営業活動  
が自社を強く大き  
くします。

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。業種や規模を問わず、多くの顧問先を高収益体質へ転換させてきた。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。その習得の場として最高峰の「営業精鋭学校」を開催する。会社を強く大きくしたい社長の個別相談に応じる。教育指導は年間百回近く。著書は多数。

### 和田創研

FAX 050-3737-4562

TEL 050-3786-3704

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

### 『社長の営業力』購入申込書

冊 1冊3000円 (税別)

2017年3月3日発売

申込者 ※ホームページから簡便にお申し込みいただけます。	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。