

プロフェッショナルの営業鉄則

何が営業を殺すのか

ロバート・フリッツ (著) 田村 洋一 (訳)

営業の目的は売り上げではない！嫌われる営業はもうやめよう
商談、提案に携わるすべてのプロフェッショナル必読の書

(本文より)

”本書は、営業のプロが自分自身に誠実であること、自分の志に忠実であること、自分の価値観を大切にすることに戻る道を指し示す。誤った思い込みによって墮落し、常に顧客の心理を操ろうとし、顧客が買えば営業担当者が勝ち、顧客が負ける、という理不尽なゲームから脱却し、営業のプロであることのプライドを取り戻すことができる。”

PART 1 営業プロセスを一から考え直す

CHAPTER 1 従来の営業手法の罠

CHAPTER 2 自分の顧客体験を振り返る

CHAPTER 3 顧客といい関係を結ぶ鍵

CHAPTER 4 問題解決型セールスと成果実現型セールス

CHAPTER 5 営業プロセスにおける緊張構造

CHAPTER 6 あなたは売り物ではない

CHAPTER 7 成果実現型営業プロセスの7つのフェーズ

PART 2 顧客の意思決定コンサルタントになるために

CHAPTER 8 絵で考える——プロフェッショナルの必須スキル

CHAPTER 9 顧客の目標を探求する

CHAPTER 10 売り物と顧客のマッチを探求する

CHAPTER 11 顧客の意思決定プロセスを探求する

CHAPTER 12 結び

何が営業を殺すのか

営業鉄則

プロフェッショナルの

営業の目的は
売り上げではない！

嫌われる営業は
もうやめよう

商談、提案に携わるすべてのプロフェッショナル必読の書

ロバート・フリッツ、田村洋一(訳)

この営業鉄則があなたを救う。プライドを取り戻し、営業がどんな面白くなる？、知っておくべきこの本質。

Evolving

著者 ロバート・フリッツ

ロバート・フリッツ・インク社の創業者。ピーター・センゲらとともに、イノベーション・アソシエイツ社の共同創業者でもある。邦訳書に『偉大な組織の最小抵抗経路 リーダーのための組織デザイン法則』『Your Life as Art 自分の人生を創り出すレッスン』『自意識(アイデンティティ)と創り出す思考』『マネジメントの正念場 真実が企業を変える』(すべて Evolving)がある。

ご注文は JRC へ FAX：03-3294-2177 TEL：03-5283-2230

※すべての取次への出荷が可能です ※取次配本はありません ※「一冊！取引所」からも注文可

Evolving お問い合わせ：Tel: 090-2739-6106 e-mail: evolving.itoga@gmail.com

貴店番線印	冊数	発行：Evolving	返品条件付き注文扱い
ご担当	様	<p>プロフェッショナルの営業鉄則 何が営業を殺すのか ロバート・フリッツ 著 予価：1700 円 + (税) 四六判・216 頁 ISBN 978-4-908148-25-5 C0034</p>	