

重版決定! 日経新聞広告掲載決定 (4月上旬予定) NewsPicksに掲載 (3/3)

『シン・営業力』 天野真也

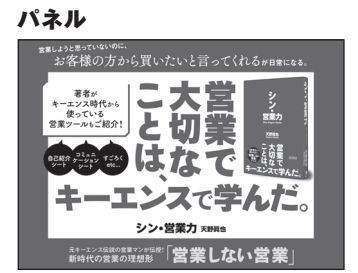
過去パブ情報 **3/1** ライフハッカー **2/26** Real Sound

「営業力」と言われると「コミュニケーションが上手い」「話し方が上手い」といったことを一般的に連想するが、そうではない。その本質は「営業しない」営業にある。「営業しない」営業とは、「営業しなくても、お客さんのほうから仕事を提供してくれる」システムである。それをつくることができれば「売り込まなくてもいい」のである。シン・営業力とは「営業しない」営業というコンセプトであり、それを具現化するための営業力として「観察眼」と「戦略眼」が必要だと説く。AI時代が本格的に到来し、営業力が問われるなか、その本質をわかりやすく解説。筆者がキーエンス時代から今に至るまで実際に使っている営業ツールも紹介していく。

- プロローグ あなたのビジネスが変わる、シン・営業力
- 第 1 章 「営業する前」に読んでおきたい原理原則
 - 第 2 章 「観察眼」を磨くと見える! 営業としての現在地と勝ち筋
 - 第 3 章 「戦略眼」を磨くと描ける! 営業のサクセスシナリオ
 - 第 4 章 「情報」がトリガーとなって起こる大勝利
 - 第 5 章 事前準備から商談までの営業フローのツボ
 - 第 6 章 崩れそうなシナリオをゴールに導く、局面突破法
 - 第 7 章 シン・営業力のマインドセット
 - エピローグ Noと言われるすべての営業にエールを

A書店新宿店 60入27売	B書店梅田店 35入18売	C書店品川店 20入11売	D書店池袋店 17入11売	E書店日本橋店 15入8売
F書店横浜店 10入7売	G書店青葉台店 10入6売	H書店上野店 10入5売	I書店秋葉原店 7入5売	J書店大宮店 6入4売

天野真也 (あまの・しんや)
株式会社FAプロダクツ 代表取締役会長。1992年、キーエンスに新卒1期生として入社。グループ責任者、営業所長を経て社長直轄の海外営業・重点顧客プロジェクトの初代リーダーに抜擢される。売上数百億円から2000億円の企業へと成長するまでの期間、営業として第一線でけん引する。2010年に起業。現在はFAプロダクツほか複数社の代表を兼任し、製造業のDXから生産ラインの開発・実装までを包括的に支援するコンソーシアム「Team Cross FA(チームクロスエフエー)」ではプロデュース統括として旗振り役を務める。



ご注文はこちらへ ▶▶▶▶ FAX: 03-5413-3141

5冊以上ご注文でPOP、20冊以上ご注文でご希望の書店様にパネル(A4横)をお送りします。

番線印	注文数	<h1>シン・営業力</h1> <p>天野真也 / 978-4-295-40658-7 本体価格: 1,480円+税 / 四六版 / 240P 発行: クロスメディア・パブリッシング 発売: インプレス</p>	販促物希望 必要なものを選んで下さい
冊	冊		<input type="checkbox"/> POP <input type="checkbox"/> パネル

※ご注文冊数によっては調整が入る場合がございます。ご了承ください。