

フツオの人が実践できて成果につながる図解入り『営業の強化書』上梓 ～スゴ腕営業の魔法のテクニックでもトップ営業の武勇伝でもない「営業の教科書」～

経営コンサルティングの株式会社NIコンサルティング（東京都港区港南）の代表取締役・長尾一洋は、実践型営業テキスト『これならわかる！できる！自信も湧いてくる！営業の教科書～悩める若手社員のための営業力の鍛え方&トレーニング～』（ナツメ社）を上梓します。

■営業活動全般における重要ノウハウを図解入りで解説

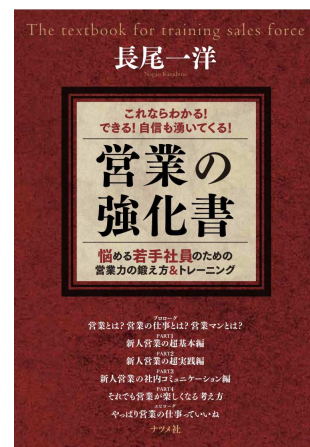
コンサルタントとして数多くの営業担当者を指導してきた著者の営業ノウハウを分かりやすく解説した一冊。本書には魔法のテクニックも、スーパー営業マンの成功法則も登場しません。普通の人々がきちんとやればうまくいく強化書（教科書）として、誰にでも実践できるやり方で売上があがるようにする方法を満載しました。部下を育てる上司にも役立つ指南書です。

営業に対する考え方に始まり、計画立案、アポとり、訪問、プレゼン、アフターフォローなど営業プロセスごとに重要なポイントを解説することで、営業活動全般における重要ノウハウを身に付けることができます。

1項目2ページ見開きの構成で、左側に解説、右側に図解やイラストが入っており、また各章の終わりには、内容を振り返るトレーニング問題が用意され、理解度を確かめることができます。

さらに、最終章には、営業の仕事に辞めなくなったり、会社や仕事に対して疑問を感じたりした時の乗り越え方についての解説もあり、心が折れた営業担当者にも元気を与えてくれます。

本書は、著者が若き日に「飛び込み営業」で舐めた辛酸や、多くの企業で営業指導を行ってきた泥臭い実体験をベースに、それらを糧として成長し、さらに楽しんでいくにはどうすれば良いかを示した営業学習テキストであり、営業指導バイブルです。



株式会社 NI コンサルティング 取締役 東海林 一正（しょうじ かずまさ）

〒108-0075 東京都港区港南 1-8-27 日新ビル 4F

TEL : 03-5781-5525 / FAX : 03-5781-5526 / E-mail : info@ni-consul.co.jp

■目次

- Prologue 営業とは? 営業の仕事とは? 営業マンとは?
- PART 1 新人営業の超基本編
 - Section1 新人営業の心得
 - Section2 計画を立てる
- PART 2 新人営業の超実践編
 - Section1 アポイントメントをとる
 - Section2 訪問・商談
 - Section3 提案・プレゼンテーション
 - Section4 次につなげる
 - Section5 企画書・提案書
 - Section6 見積り・値引き・接待
 - Section7 既存客フォロー・掘り起こし
- PART 3 新人営業の社内コミュニケーション編
- PART 4 それでも営業が楽しくなる考え方
- Epilogue やっぱり営業の仕事っていいね

■出版情報

- 著者：長尾 一洋
- 出版社：株式会社ナツメ社
- 定価：1,400円（税別）

【報道関係者各位】

2013年9月11日

株式会社NIコンサルティング

■著者紹介

●長尾 一洋（ながお かずひろ）

株式会社NIコンサルティング 代表取締役

中小企業診断士

横浜市立大学商学部経営学科を卒業後、経営コンサルティング会社で営業指導、戦略策定、人事改革などを経験し、課長職を経て独立。1991年に株式会社NIコンサルティングを設立し、日本企業の経営体質改善、営業力強化、人材育成などに取り組む。またITツールの活用によりコンサルティングをローコスト化。自社開発のコンサルティング・パッケージ「可視化経営システム」は3000社を超える企業に導入され、営業力や仮説検証力の強化を実現している。

【主要著書】

『営業の強化書』（ナツメ社）、『「営業がイヤだ！」と思ったら読む本』（中経出版）、『リーダーは誰だ？』（あさ出版）、『「仕事のゲーム化」でやる気モードに変える』（実務教育出版）、『営業マンは「目先の注文」を捨てなさい！』（中経出版）、『戦略の見える化』（アスコム）、『孫子の兵法経営戦略』（明日香出版社）、『社員の見える化』（中経出版）、『見える化コミュニケーション』（あさ出版）、『営業の見える化』（中経出版）、『仕事の見える化』（中経出版） 他多数

■会社概要「株式会社NIコンサルティング」 <http://www.ni-consul.co.jp>

設 立：1991年3月

資 本 金：2億1,000万円

代 表 者：代表取締役 長尾一洋

本 社：〒108-0075 東京都港区港南1-8-27 日新ビル4F

事業拠点：札幌、仙台、東京、金沢、名古屋、大阪、広島、福岡

従業員数：70名

事業内容：経営コンサルティング（戦略構築、営業力強化、人事組織革新、M&A等）

および経営支援システム（VMS、SFA、CRM、グループウェア等）の開発・販売

※文中の会社名、商品名等は各社の商標または登録商標です。また、当社製品には他社の著作物が含まれていることがあります。

株式会社NIコンサルティング 取締役 東海林 一正（しょうじ かずまさ）

〒108-0075 東京都港区港南 1-8-27 日新ビル 4F

TEL：03-5781-5525/FAX：03-5781-5526/E-mail：info@ni-consul.co.jp