



7月22日(金)発売

# 【 お客様が教えてくれた されたい営業 】

～ 1000人の調査で分かった これからの営業のリアル ～

営業に関するコンサルティングや代行などを行う株式会社セレブリックスは、この度、執行役員 カンパニーCMO/セールスエバンジェリスト今井晶也の書籍「お客様が教えてくれた されたい営業」を7月22日(金)に発売します。今回発売する書籍は、顧客が“されたい営業”は何なのか、約1,000名の購買者の声を元に生まれました。

営業・マーケティングに携わる方々や顧客の購買に関わる方はもちろん、購買者にも読んでいただき、“良い営業”によって“良い買い物をしていただく”ことに繋がれば嬉しいです。

## 【 アフターコロナで溢れる営業手段 】

長引く新型コロナウイルスの影響を受け、様々な業界で「これまでのスタイルでは立ち回らなくなった」と感じる方は多いのではないのでしょうか。“営業”に関しても同様、「営業の仕方を変えなければ！」などと奮闘している会社が増えています。

コロナをきっかけに溢れている“新たな取り組み”の数々。しかし一番重要なのは「買う側がどう感じているのか」です。顧客が“されたい営業”は何なのか、約1,000名の購買者の声を元に生まれたのが、今回の書籍【お客様が教えてくれた されたい営業】です。

## 【 書籍詳細 】



出版社	フォレスト出版社		
ページ	316ページ	定価	¥1,980-(税込)

### 【購買者約 1000 人への調査で判明した

#### 「お客様が求める」営業スタイルが身につく本】

本書は「商談・営業方法に関するアンケート」というタイトルで997名の購買経験者に「されたい営業」を調査した結果をもとに、これからの BtoB 営業の勝ち筋を次のように考え、解説しています。

- ・お客様の「されたい営業」を事実として把握する
- ・「されたい営業」をもとに戦略を描く
- ・「されたい営業」を実現する商談方法を学ぶ
- ・「されたい営業」を商談で実施するためのコンテンツを作る

## 【 997名の購買経験者の声から得た営業のリアル 】

コロナ感染拡大以降も、段階によって営業環境は変化しています。オンライン商談に慣れ、新しい購買のルールが各企業で定まってきたこのタイミングで情報を集め、考察。その調査内容からわかることや具体的なエピソードを紹介しています。

<お客様の実態を事実ベースで学ぶ>

オンラインで他社の商談を受ける際、その商談とは違う内容の業務をしていたことがある人が約 **7割**!?

オンライン商談において、営業パーソンの意識や工夫は大きく変わる

<現代版「されたい営業」の新常識 - 今、お客様が求めるコミュニケーション・スタイルとは? >

商談冒頭のアイスブレイク「不要」「どちらでもよい」という回答が約 **5割**を占める!

「営業パーソンはアイスブレイクをすべき」という定説を根底からくつがえす結果



著者プロフィール

**今井 晶也** Imai Masaya

株式会社セレブリックス 執行役員 カンパニーCMO / セールスエバンジェリスト  
セールスエバンジェリストとして、セールスモデルの研究、開発、講演を行なう。24年間におよぶ営業支援で蓄えた「売れるノウハウ」をもとに、法人営業のバイブルとなる顧客開拓メソッドを作成。2021年8月には、その一般販売向けとなる書籍『Sales is 科学的に成果をコントロールする営業術』(扶桑社)を出版。現在は、執行役員、カンパニーCMOとして、セレブリックス セールスカンパニーのコーポレートブランディング、事業企画、マーケティング、営業の統括責任者を兼任。

#### 【 著者からのメッセージ 】

あなたが「こうしたい」と考える営業と、お客様が「されたい」と考える営業は全然違います。お客様のされたいを理解して価値のある営業パーソンを目指していただきたいと考えています。そしてそんな営業パーソンが増えることで、良い営業、良い買い物が増えることを期待しています。

営業・マーケティングに携わる方々や顧客の購買に関わる方はもちろん、購買者にも読んでいただき、“良い営業”によって“良い買い物をしていただく”ことに繋がれば嬉しいです。

【 会社概要 】マスコミの方の取材申し込みを随時受け付けておりますので是非お問合せください。

名称 : 株式会社セレブリックス  
所在地 : 〒135-0063 東京都江東区有明 3-7-18 有明セントラルタワー7階  
代表取締役 : 北川和毅 設立 : 1998年5月  
事業内容 : 「セールスエージェンシー」として、

B2B企業の商品を知ってもらう、から買ってもらうまでのあらゆるプロセスを支援。

- ・web プロモーションを活用したマーケティング支援
- ・研修をはじめとする営業組織の仕組み作りやコンサルティング
- ・最新の IT を活用した、組織の生産性を高める営業デジタル化支援
- ・営業のプロが顧客に代わり営業活動を代行するセールスアウトソーシング
- ・イベント企画・運営代行を中心としたブランディング、マーケティング支援
- ・企業と営業フリーランスをつなぐ人材マッチング
- ・営業力をつけたい法人/個人に向けたオンライン講座 など

URL : <https://www.eigyoh.com/>  
<https://www.cerebrix.jp/>

【広報問い合わせ窓口】 担当:鈴木

TEL:080-7631-3403 FAX:03-6368-3304 MAIL:j-ana@koho.pro