

〈北国新聞〉▶
7月5日
24日
27日
掲載

▼ 〈フジサンケイビジネスアイ〉 書評
7月14日掲載

Fuji Sankei **Business i.**

これから10年活躍するための
新規開拓営業の教科書



富田賢・著

短期で契約まとめる方法満載

低成長・デフレ傾向の中、既存先のフォローだけでは十分な売り上げの確保が難しく、新規開拓営業が重要となっている。

本書は、元大学教員がコンサルティング会社の社長になり、交流会を徹底活用して、約3年で100社以上の契約を受託した営業ノウハウをまとめたもの。交流会での無駄な名刺交換の減らし方、アポ設定の仕方から、短期間で契約をまとめるメソッドが満載である。

個人の強みの引き出し方、自己アピールの仕方についても詳しく書かれており、営業だけでなく、就職活動にも役立つ内容。独立・起業して一番苦労するのも、新規顧客の獲得であるが、本書を読めば、解決策が得られるかも知れない。

富田 賢 著
(石川県出身・ティーシーコンサルティング社長)

新規開拓営業の教科書

これから10年活躍するための

初回面談成約率87%の
コンサルタントが、
営業メソッドを一挙公開!
東京での交流会活用術、掲載!
最新刊 定価1365円(税込)

総合法令出版
〒107-0052 東京都港区赤坂1-9-15
日本自転車会館2号館7階
TEL:03-3584-9821 <http://www.horei.com/>

北国新聞

▼ 〈北国新聞〉 書評 7月15日掲載

読書 BOOK

これから10年活躍するための
新規開拓営業の教科書 富田 賢 著

新規開拓営業のツボとは何か。初回面談成約率87%を誇る石川県出身のコンサルタント、グ会社社長が営業ノウハウをまとめた。

新しい売り上げを確保するためには、謙虚な態度をよしとする従来の営業スタイルから脱却し、時には空気を読まないかのような態度も効果的だという。これからの低成長時代、ためらわずに新規開拓できる能力が求められると説く。

交流会やソーシャルメディアの徹底活用術、東京と地方での営業テンポの違いについても触れた。

(総合法令出版・1365円)

▼ 〈北国新聞〉 7月12日掲載

広告

ネットで役立つ
ホットな情報 **e-ぱぶりCity**

石川県出身のコンサルタントが
東京での営業先・提携先を紹介

地元だけでは売上が伸びないなあ、新規事業を立ち上げたいが地元では提携先が見つからないなあ、ということはないですか?この3年で100社以上の経営コンサルティングの実績あり!お気軽にご連絡ください!

社長・富田賢(石川県出身)の新刊書「これから10年活躍するための新規開拓営業の教科書」(総合法令出版、1365円)も発売中!



(株)ティーシーコンサルティング
<http://www.tcconsulting.co.jp/>
Tel:03-4530-8537(東京都港区)
support@tcconsulting.co.jp