

全私学新聞

発行所
一般社団法人全私学新聞
〒102-0073 東京都千代田区
九段北4-1-26 第一稲穂ビル
電話 03(3265)7551-3
FAX 03(3261)7323
振替口座 00150-0-33477
発行人 西原 春大
購読料 1年 18,500円
一般社団法人全私学新聞 20

トップセールスには、
なぜ「いいお客さま」が
集まってくるのか？

横田雅俊 著

る。 貢献したい」「謙虚な気

本書では、この三つの 持ちで学び続ける」——
力を組み合わせてアプロ を挙げる。

イチしていけば、間違い 「正しいスキルを正し
なく顧客が増え、結果も く身につければ、センス
ついてくると指摘する。 のあるなしを問わず、誰

トップセールスが持つ ている三つの力とは、第 1の力は「ニーズを引き
その上で、著者は「売り 込まずとも、お客さまか
もがトップセールスにな れる」と、悩める営業マ
出す」(第1 ンを激励す

章)、第2の 正しいスキルを正しく身につける。

力は「商品

著者は(株)力

・サービスへの興味を高 ら『買いたい』『欲しい』
める」(第2章)、第3の ーナープロダクト代表取
と云ってもらえ、さらに 締役の横田雅俊氏。これ
力は「運び方」を伝え 営業マンとして深い信頼 まで数多くの企業の営業
を寄せてもらえる」とい 力強化に携わってきた。

「(第3章)——を挙げ う状況になると言う。 講演、セミナーの実績多

「おわり」には、営 数。

業職に求められる二つの (ダイヤモンド社 本
メインドとして、「お客 体価格1400円十税)
さまに価値を提供して、

