

日経産業新聞

2012年(平成24年)

7月27日
金曜日

NIKKEI BUSINESS DAILY

▼営業リーダーの教科書
(横田雅俊著、ディスカヴァー・トゥエンティワン、1400円(税抜き))

営業という属人的な取り組みについて、データをもとに構築した理論は実はあまり多くない。本書は営業コンサルティング会社を経営する筆者が、350社・1000人以上のトップセールスへの調査をもとにして、売れる営業の条件と営業力が高まる組織の条件を分かりやすく説明する。「多くの企業で営業担当者は活動時間の10分の1も営業できていない」などのデータは営業現場の改善に向けて示唆に富む。