これで安心！

不況の教科書

売れない時代の考え方 生き方

日本を代表する25人の先生が一冊に教えます。

講談社

Theory Mook Kodansha
定価790円(税込)

限目 16 時

横田雅俊先生
(ローランド・ベルガー代表取締役)

営業マンはどこに行って、何をすべきですか。

トップと下位の差は14倍

世界同時不況の中で、どの業界でもトップセールスの姿を見掛けます。この差は、どこから生まれるのでしょうか。ローランド・ベルガーの横田雅俊さんは、「ビジネスの世界は、ほとんどが『人』で決まる。トップセールスの姿勢は、ほとんどの人のそれとは違う。だから、ビジネスの世界では、ごく一部の人がトップセールスになれる。ビジネスの世界は、ごく一部の人が『人』で決まるのです」と、トップセールスの姿勢を説く。

ビジネスの世界は、ごく一部の人が『人』で決まるのです。トップセールスの姿勢は、ほとんどの人のそれとは違う。だから、ビジネスの世界では、ごく一部の人がトップセールスになれる。

トップセールスは、なぜ売れるのか。それは、顧客がほしいものを提供しているからです。顧客が欲望があるから、売れるのです。ユーザーに会っていろいろ考えるから、顧客の欲望が分かる。ユーザーに会っていろいろ考えるから、顧客の欲望が分かる。

ただ、「顧客がほしがるものを提供する」ことは、簡単ではない。ビジネスの世界は、「ないものを作る」ことが難しい。ビジネスの世界は、「ないものを作る」ことが難しい。

ビジネスの世界は、「ないものを作る」ことが難しい。

ビジネスの世界は、「ないものを作る」ことが難しい。