

赤字は悪！

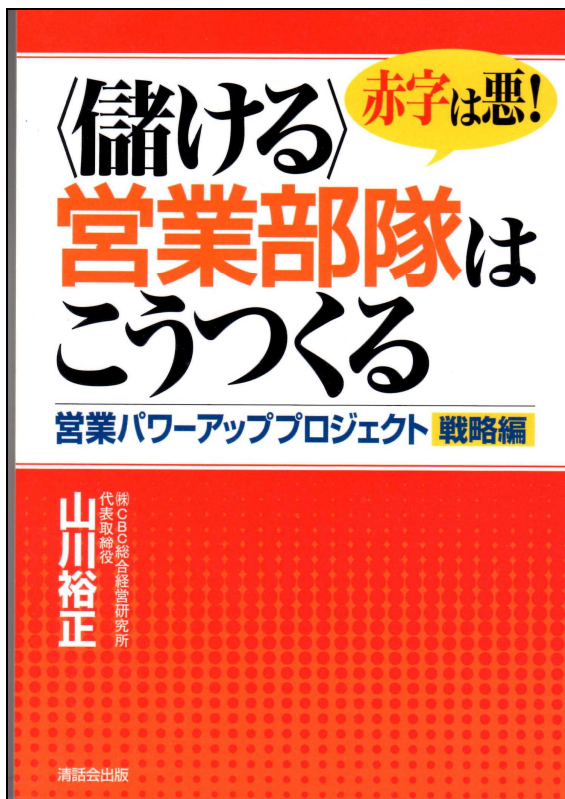
＜儲ける＞営業部隊はこうつくる

営業パワーアッププロジェクト：戦略編（上）、実践編（下）

著者／株式会社 CBC総合経営研究所

代表取締役 山川 裕正（やまかわ ひろまさ）

～中小企業診断士～



序章：＜儲け＞を徹底せよ！

～言い訳なく、甘えをなくせ！～

第一章：

「夢とロマン」が＜儲け＞の源

～目先損得では落ちていくのみ、

「夢」を熱く語れるリーダーになれ！～

第二章：

＜儲け＞は、「製品中心」から「お客様中心」に

～自社都合の営業では、

お客様から見捨てられる！～

第三章：

「変わる」メリハリが＜儲け＞を生む

～ワンパターンを否定し、『変化即応』と

『メリハリ』を営業の文化にせよ！～

(下巻：実践編)

第一章：営業の開拓作戦化とチームプレー

第二章：異質の組み合わせ、業績は飛躍させる

第三章：＜儲け＞は現場にあり

第四章：年月週日のマネジメントが

＜儲け＞を確実にする

第五章：営業の生産性を徹底して高める

第六章：営業は明るく、元気に、爽やかに

第七章：最後は「評価制度」で締める！

総ページ数：上巻95ページ、

下巻117ページ

価格：定価（各本体800円＋税）

株式会社 CBC総合経営研究所

(クリエイティブ ビジネス コンサルタンツ 総合経営研究所)

東京都千代田区神田佐久間町2丁目25番地第二千代田ビル3階

TEL 03 (5835) 2071

FAX 03 (5835) 2072