

絶対に勝つ

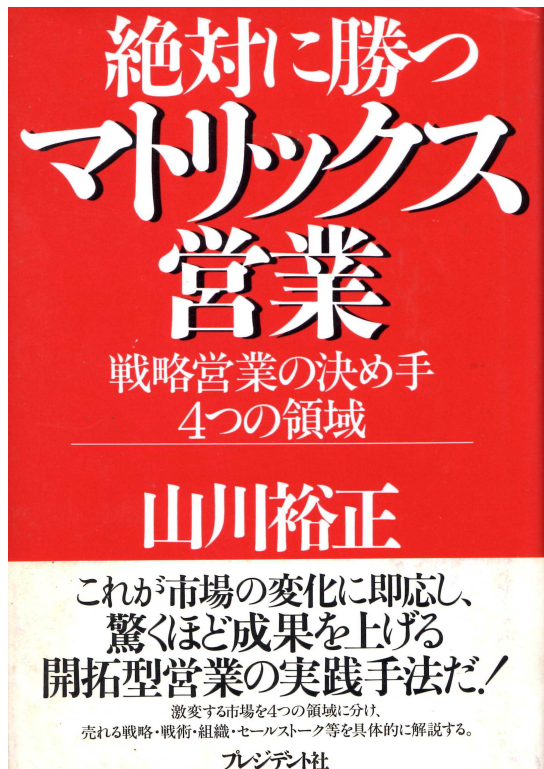
マトリックス営業

～戦略営業の決め手、4つの領域～

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～



総ページ：292ページ

価格：定価（本体1700円＋税）

第一章：すべて“現実の場”からはじまる
～目を開ける、現場を実感しろ～

1. “現実の場”を見誤るな
2. “現実の場”をとらえる理論と実践モデル

第二章：「四つの領域」から新しい営業が見える。

～市場の変化に合わせて、営業のギアチェンジ～

2. 「4つの領域」毎に抑える成功ポイント

第三章：「四つの領域」の戦略展開

～領域を目的別に変えて、飛躍せよ～

1. 同じ市場でも領域はどんどん動く
2. 変化多様化する市場での戦略とは
4. 営業情報システムと「四つの領域」

第四章：「四つの領域」の戦術展開

～開拓型営業の商談の流れを「四つの領域」の
場面展開で設計する～

第五章：「四つの領域」と営業組織

第六章：「四つの領域」と戦闘場面の展開

第七章：営業部隊を活性化する開拓営業の勧め

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