

## 新しい営業体制をつくる

# リレーショナル・マーケティング

営業の競争力を高める―

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：239ページ

価格：2500円（税込）

### I部：大変化の時代に、今、私たちは。

一章：二章：

時代が変われば事業が変わる

事業が変われば、営業が変わる

三章：「変わること」「変わらないこと」

を見極める

四章：新しい事業の姿と営業体制

### II部：新しい営業体制を築く

#### リレーショナル・マーケティング

一章：巻き込み、深め、継続化し、拡大する

二章：七つのキーワードを実践する

「新しい切り口コンセプト」

「情報発信」「パーソナル対応と顧客参画」

「専門性」「大量効率処理」「継続化」

「外部連合化」

### III部：営業組織と営業スタイルを一から見直す

一章：自分達の営業領域を整理する

二章：ピラミッド型組織からサッカー型組織

三章：パートナー営業の活動スタイル

四章：新しい営業体制の発進

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