

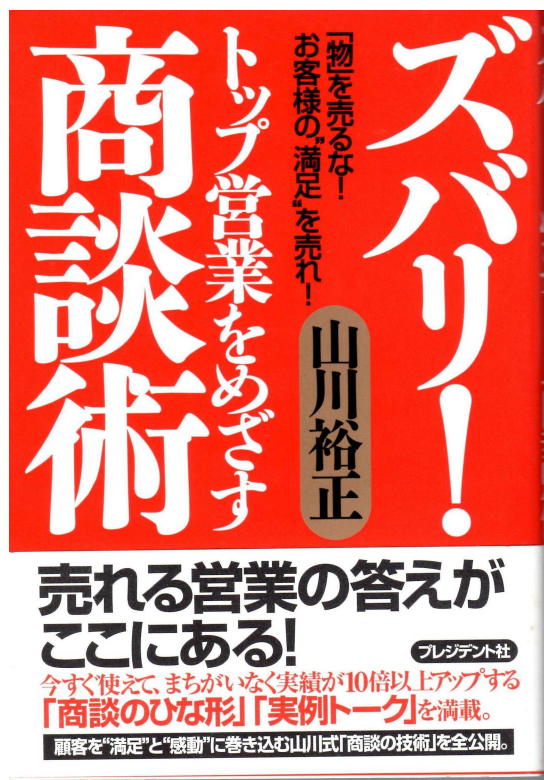
ズバリ！

トップ営業をめざす商談術

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：277ページ

価格：1200円（税込）

序章：営業は楽しいですか、苦しいですか
～言い訳なく、甘えをなくせ！～

第一章：

お客様の心をつかむ「山川式三段論法」

1. 商談の基本型を身につける
2. 人を動かす「三段論法」の徹底訓練
3. セールストークの基本パターン
4. ビジネスをトータルに語り、
お客様を動かす

第二章：

これで間違いなし！の商談の進め方

～商談をメリハリよく進める

「七つのステップ」～

1. 七つのステップでお客様に満足と感動を生む
2. 七つのステップでの商談の進め方

第三章：

戦略発想の商談の技術で、トップ営業をめざす

～業種別・場面別の商談作戦～

1. どんなお客様にどんな満足を提供するのか
2. 業種・業態による4つの領域別

「商談の実践ポイント」

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