

営業情報



営業のミカタ

著者 安東 邦彦

WAVE出版(本体1400円+税)

「営業を多くの人が憧

れる仕事にしたい」を信

条にして全国各地でセミ

ナーを開催

してきた著

者が、売り

込みやお願

いセールス

不要の営業

スタイルを

紹介してい

る。

これからの時代を生き

抜く営業マンは、顧客と

いうミカタをたくさん持

つこと。そのためには効

率良く営業する仕組み

とであり、その具体的な

方法が「情報提供型」の

営業だという。

情報提供型の営業に

は、付き合いたい顧客に

絞り込むことが必要。そ

して彼らに喜ばれるよう

な情報を継続的に提供す

ることでファン化を目指

す。

それによつて相談や問

い合わせがくるような潜

在顧客に育てられれば、

売ろうとしなくても売れ

るような営業へと転換す

るといふ。

過去の成功体験や古い

固定観念から脱却しなけ

れば、生き残れないとい

う危機感を持っている營

業マンもいるだろう。

しかし、具体的に何を

どう変えればいいのかわ

からないのではないだろ

うか。

そんな営業マンに「情

報提供型営業で潜在顧客

を育てる」ヒントを教え

てくれる。

あんどう・くにひこ

ブレインマークス代表

取締役 建設機械レンタ

ル会社の営業を経て通販

会社設立。現在はマーケ

ティングや営業支援を行

う団体を主宰。(保険情報

第2483号で紹介)