新刊「住宅営業は家を売るな！」2022年3月30日発売

この度、玄武書房は、新刊「住宅営業は家を売るな！」を2022年3月30日（木）に発売しました。
営業職として活躍するための考え方や必要なものが何かが見えてくる一冊です。

「住宅営業は家を売るな！」
詳細：

amazon

https://www.amazon.co.jp/dp/490956652X/

■書籍タイトル
「住宅営業は家を売るな！」
著者：浅野訓正
3月30日 、全国販売開始
＜本文と画像＞
https://genbu-shobo.com/pr20220330/

■「住宅営業は家を売るな！」について

著者は「住宅営業」の現場で長年の経験を積んできました。
そのリアルな経験と実績から【営業職】を捉えることで、「なぜ売れないのか」というポイントが見えてきます。

そして、営業職の中でも“高額商品（家）”を扱う住宅営業です。
一般的なマニュアル通りの接客をしていても売れるわけがありません。

売れない営業マンには必ず『理由』があります。
もし、あなたの成績が伸び悩んでいるなら、それは「売るもの」を間違えている可能性があります。

今後もどんなに商品の素晴らしさを強調しても、価格のメリットを伝えても売れることはないでしょう。

～なぜ、売れないのか？～

営業マンが行うべきは、まず自分の『人柄』を伝えることです。

特に高額商品を扱う営業マンであれば、顧客が何を求めているかを改めて考える費用があります。
その顧客の心理状態を含めて考えることで、あなたが営業マンとしてやるべきことが見えてきます。

営業職は“学歴”も“家柄”も関係のない平等な世界です。
何を売るかさえ間違わなければ、きっと楽しい営業ライフが待っています。

■著者：浅野訓正
大阪経済大学経営学部を卒業後、住宅メーカー販売会社に営業として勤務。酒類ＤＳチェーン本部勤務を経て、ログハウスメーカー販売会社に転職。以降、住宅営業としては15年間で累積171棟の受注、個人単年度22棟の契約実績を持つ。常務取締役として新規事業開発、住宅モデルの開発などにも従事。2016年退社後、営業支援のコンサルティング事業を立ち上げＨＣＡを設立。大手住宅メーカー本部の営業研修講師やＳＰ戦略提案、モデルハウスディスプレイなどを手掛ける。

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com