AppStoreビジネスカテゴリ1位獲得！◆iPhoneで世界No2セールスウーマンから営業の基本を学べるアプリ！

株式会社ユナイテッド・ブックス（本社：東京都新宿区、取締役社長 神澤享裕
http://www.unitedbooks.co.jp）AppStore より2012年4月
にリリースした、『世界No.2セールスウーマンが教える 営業のビタミン プラス・アルファ
「売れる人間力」がつく法則』 が7月12日 、ビジネスカテゴリで1位を獲得しました。

facebookページ
http://on.fb.me/HN9I2d

iTunesStoreリンク

http://itunes.apple.com/jp/app/shi-jieno.2serusuumanga-jiaoeru/id516894996?mt=8

★わくわくするほど不思議なくらい営業がうまくいく！
★数々のベストセラーでお馴染み、世界No.2セールスウーマン、和田裕美氏が説く営業の基本とは!?

外資系教育会社でのフルコミッション営業時代、世界第2位の成績を残し、その後、95%の成約率という圧倒的な営業力で最年少の支社長となった。

本アプリでは伝説のセールスウーマン和田氏が、簡単なのに絶大な効果を上げる「売れる人間力」がつく法則を公開します！

・営業の基本を学びたい
・売上げが伸び悩んでいる人
・女性視点での営業の秘訣が知りたかった人
・「仕事」と「お客」と「お金」をさらに呼び込みたい人

必読です！

●目次

まえがき……不思議なくらい営業がうまくいくーー
本書は、わくわく増強のための“読むビタミン”です！

1章 営業は、とにかくポジティブにいこう！
01 今日から営業がもっと、わくわく楽しくなる！
02 「経験」こそが唯一の成長材料

03 「前向きにがんばる習慣」がありますか
04 「できない理由」を探すのはやめよう!
05 「動いてから考える」を習慣にする
06 「悩んでいるお客様」に“あと一歩”を促すアドバイスとは?
07 営業のイメージは「鬼が持ってる棍棒」?
08 営業には「頭も、センスも、人柄も」必要です!

2章 “売れる営業”に必要な「3つの能力」と「5つの財産」
09 営業の勝ち組”に入るための「習慣」があります
10 自分を“勝ちの回転”にはめてあげよう!
11 営業に必要な能力は3つある
12 知識能力……「商品・競合・顧客」の知識は万全ですか?
13 情緒能力……「思いやり・やさしさ」のある人から買いたい
14 意識能力……“プロ根性”がなければお客さんはついてこない
15 誰の中にも必ず眠っている「5つの財産」
16 (1)「時間という財産」
17 (2)「エネルギーという財産」
18 (3)「集中力という財産」
19 (4)「技術という財産」
20 (5)「想像力という財産」
21 コラム1 強引な押し売り? 迷惑なしつこさ?

3章 「自分を上手に売り込める人」が数字を伸ばす
22 商品の売上は「伝える人(営業)」の影響力しだい!
23 「好かれる営業」に変わるチェック・ポイント
24 態度で誤解されるのが一番もったいない!
25 数字は「営業力」と「行動量」に比例します
26 コラム2 世界ナンバー2セールスウーマンへの質問

4章 売れる営業の陰には“マーケティング”あり!
27 できる営業マンは“マーケティング・センス”を磨く!
28 「ライバルは誰か」を知る
29 「自分の商品の魅力、欠点」を把握する
30 「買ってくれる人の気持ち(ニーズ)」を理解する
31 お客さんが向こうからやってくる“販売促進”のコツ
32 コラム3 病気になんて負けない!

5章 「商品・サービスのよさ」はこうすれば伝わる
33 営業経験がない人なんて、いない!
34 人生は生まれた時から「宣伝と営業」の繰り返し!
35 “信頼と自信の笑顔”で決定率もアップ!
36 営業は“3種類の問題”を解決するためにある
37 「今困っている」的問題
38 「このままだと不安」的問題
39 「もっとよくなりたい欲望」的問題
40 誰にどうやって売り込むの?
41 「欲しい気持ち」にさせるのが売り込み
42 “熟していない見込み客”に売るテクニック

43 商品そのものよりも“買ったあとの効果”を説明しよう
44 コラム4 新幹線の中の「無料英会話集中コース」

6章 「さわやかな断られ方」ができますか
45 「自分の殻を破りたい」人へ
46 「こだわり」を捨ててジャンプすれば、新しい世界が広がる!
47 「今日のNOは、明日のYES」と心得る
48 “感謝の気持ち”は営業には欠かせない
49 “心の新陳代謝”を活発に!
50 「思うとおりにいかない時」の乗り切り方
51 あえて、“落ち込んだ自分”を堪能すること
52 迷った時は「わくわく度」が高いほうを選ぶ
53 不安な時は“難しいほう”を選ぶ
54 “底力の出し方”には法則があります
55 一番楽しいのはゴールが見えた時、一番苦しいのは……

7章 部下がいる人、いつかは独立したい人へ
56 営業部隊を管理する立場になったら
57 組織をまとめていく時に一番大切なこと
58 意気揚々と独立……でも、世間は甘くありません
59 “会社の看板が外れた自分”をしっかり営業できますか?
60 世界ナンバー2セールスウーマンの独立秘話
61 独立したら、超一級の“営業のプロ”にならなくては!
62 「自分で開拓し、仕事を取ってくる」重要性

8章 営業の超・基本 8つのステップ
63 1 マーケティング
64 2 アポイントづくり
65 3 コミュニケーション
66 4 商品説明(プレゼンテーション)
67 5 他社との比較(セミクロージング)
68 6 金額の提示(クロージング)
69 7 契約
70 8 契約直前とその後のフォロー(キャンセル防止と継続の促し)

9章 営業は「熱く」なくちゃ!
71 湯気でも何でも“熱いもの”は上昇する!
72 大きくなるために“安全な家”から抜け出す勇気を持って!
73 結局、営業の「一番の魅力」って何だろう?
74 営業は“感性の仕事”
75 明るく前向きに生きることが“究極の営業マインド”
76 あとがき……小さな“達成感”があれば、前進する勇気がわいてきます!

■著者:和田裕美

累計150万部超の著書に、
『世界No.2セールスウーマンの「売れる営業」に変わる本』(ダイヤモンド社)
『陽転コミュニケーション』(日経BP社)など多数。

★★★UnitedBooksのアプリ★★★

総合1位/ブック1位 ★「35歳までには“最低”知っておきたい 経済学ドリル」
ブック1位 ★「2週間で一生が変わる 魔法の言葉」
ブック1位 ★「終末期患者からの3つのメッセージ」

など、AppStoreカテゴリ1位を獲得しているアプリが15本以上

【本件に関するお問い合わせ】

■株式会社ユナイテッド・ブックス
■〒160-0016 東京都新宿区信濃町3-1-303
■担当 ： 梁川憲太郎（やながわけんたろう）
■ＴＥＬ ： 03-6457-8112
■ＦＡＸ ： 03-3355-1333
■E-mail ： k.yanagawa@unitedbooks.co.jp
■ＵＲＬ ： http://www.unitedbooks.co.jp

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