

【書評】『考える営業』坂本裕司・著

2009/7/27

顧客の「社会的存在感」を創造

成熟した日本の市場環境下では、これまでの「ソリューション営業」に代わる新しい営業活動「パフォーマンス営業」が必要だ。本書は、そんな提唱を繰り広げる。

「パフォーマンス営業」を「顧客にとっての社会の中における存在感を創造していく営業」と定義。現場の営業担当者自身には、市場がわくわくするようなアイデアの創出につながる能力が求められている、と指摘する。

つまり、営業担当者は顧客をいかに社会から求められる存在にできるかを考えることが必要だ、というわけだ。

では、そうした「パフォーマンス営業」を実現するためにはどうしたらいいのか。

本書では、業務計画の立て方や時間管理の方法といった実務面も含めて詳述する。(1680円、産業能率大学出版部)



フジサンケイビジネスアイの購読のお申し込みはフリーダイヤル0120-46-3150

Copyright © 2009 SANKEI DIGITAL INC. All rights reserved.