

2年目からの営業 目次

- 【1】 営業マンの職業観
- 【2】 営業マンの役割
- 【3】 営業マンの自己啓発
- 【4】 製品知識の獲得
- 【5】 ツール（販売用具）の準備
- 【6】 見込み客名簿の作成
- 【7】 行動計画の作成
- 【8】 販売促進策の検討
- 【9】 販売計画のとらえ方
- 【10】 販売計画達成への活動展開
- 【11】 前任者からの引継顧客への対応
- 【12】 シナリオ（営業の型）
- 【13】 俯瞰の目
- 【14】 飛び込み
- 【15】 会話と信頼づくり
- 【16】 信頼の補助
- 【17】 「いない」からの出発
- 【18】 競争のとらえ方
- 【19】 価格競争のとらえ方
- 【20】 社内営業に回る
- 【21】 接待の心構え
- 【22】 納期の見方
- 【23】 契約の考え方
- 【24】 アフターフォローの大切さ
- 【25】 クレームへの対応
- 【26】 入社時間と退社時間
- 【27】 事務処理改善のポイント
- 【28】 文書への配慮
- 【29】 計数管理の枠組み
- 【30】 計数感覚をやしなう
- 【31】 統制機能の開発
- 【32】 先取り主義を身につける
- 【33】 失敗について
- 【34】 挑戦について
- 【35】 心くばり
- 【36】 二番をめざそうよ！