

金融資産本のご案内

預かり資産 商品セールスのコツ

営業力に
差をつける
顧客説明術

藤波 大三郎 著

A5判・240頁 定価：本体1,800円（税別）



預かり資産商品は ポイントを絞ったセールス展開を!

預かり資産商品セールスにおいては、すべての知識を網羅的に得ようとするのではなく、“これだけは”というポイント・要点を押さえ、仕事で使いそうな場面、テーマに絞って習得していくことが早道です。またモデルを見つけ、それを手本としていくことも効果的です。

本書は、預かり資産営業に関する基本的な知識と表現力が得られることを目指しています。本書から今の仕事に必要とする説明の仕方を倣い繰り返すことにより、自分らしいオリジナリティーのある説明の仕方が身に付きます。

商品の内容やメリット・デメリットを分かりやすく説明することは、渉外担当者の責務です。

番線印・貴店名

注文FAX 03-8366-2706

ISBN 978-4-7650-1221-8

発注日

注文数

月 日

発注者

様

冊

営業力に差をつける顧客説明術
預かり資産商品セールスのコツ
A5判 240頁
著者：藤波 大三郎
定価1,890円（本体 1,800円）