

**新刊情報**

5月中旬取次搬入予定。ぜひご注文ください！

# 涉外活動のキホンと トークの進め方

～トップセールスが教える営業の決め手～

加藤充也・著

四六判 184頁 定価1600円＋税

本書は涉外担当者としての基本、行動の基本、活動の基本が分かりやすく書かれています。この基本をよく理解し実践に活かすことで、多くのお客様の多様なニーズに応えられるようになってください。

## 〈本書の主な内容〉

### 第1章●涉外担当者の心構え

(涉外担当者の役割、自分のやっていることに情熱を持つ、事実を真摯に受け止める、明確に目標を定める、他)

### 第2章●営業の基本を知る

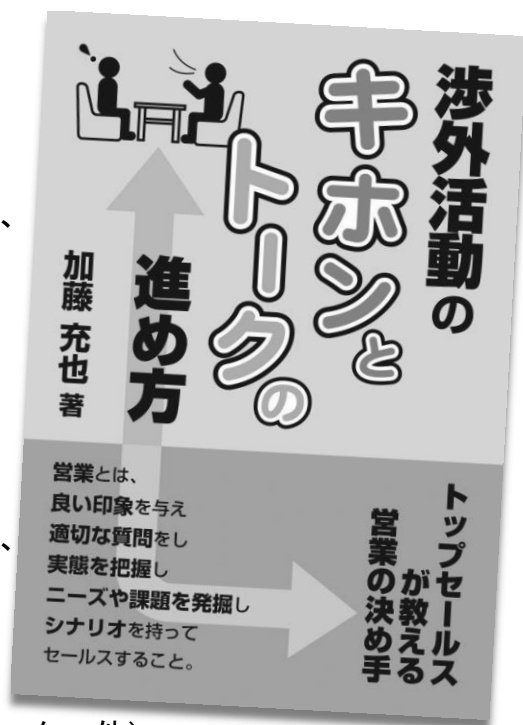
(営業のプロセスを論理的に理解する、営業にふさわしい服装とは、快活な声で話す、好印象を残す、他)

### 第3章●行動の基本を身につける

(セールスリストを作る、次週の計画を前週に終わらせる、当日の訪問計画を前日に作る、スタートを早くする、他)

### 第4章●ネットワークの活用とトークの進め方

(個人顧客のネットワーク、法人取引先のネットワーク、不動産業者のネットワーク、ハウスメーカー等のネットワーク、他)



## ●加藤充也氏のプロフィール

平成元年4月、富士銀行(現みずほ銀行)に入行。

24年の銀行員生活で18年間支店での営業を担当(法人9年、個人9年)。行内の個人営業最上位部門「富裕層担当役職者部門」にて平成19年下期2位、平成20年上期1位となる。富裕層個人への相続対策提案および不動産有効活用提案を得意とし、資産運用、融資における実績が顕著。

**注文FAX 03-3366-2706**

**(株)近代セールス社**

番線印・書店名	発注日	注文数	ISBN 978-4-7650-2000-8
	月 日		涉外活動の基本とトークの進め方 トップセールスが教える営業の決め手 加藤充也・著 定価1600円＋税
	発注者		
	様		

\*了解返品承ります

お問合せ:(株)近代セールス社 TEL03-3366-5701