

# 売上目標を達成したければ 営業するな！

営業ゼロで年間20億稼ぐ 〈型破りメソッド33〉

## 営業ゼロで年間20億円売上げる会社は実在する。

顧問としてその会社の意思決定をサポートする著者が初めて紐解く、  
驚きの、しかし多くの悩める営業パーソンが必要とする手法とは！？

●同僚が営業で行き詰まり自殺してしまった過去を持つからこそ、「誰にでもできる営業を」という思いで生まれた営業スキーム。

◎はじめに

ビジネスパックス、井口通雄／ヒカリレンタは営業禁止！

◎Part 0 真逆の発想～ヒカリレンタの営業～

◎Part 1 「在り方」を変える〈5つのメソッド〉

◎Part 2 「営業革命」〈16のメソッド〉～誰かいない？(Who do you know?)～

◎Part 3 「幸せな人生」をつくる勘どころ〈12のメソッド〉

◎おわりに 未来の話しよう

●法人向けに「LED照明のレンタル事業」を展開するヒカリレンタ株式会社。ここでの営業は、飛び込み、テレアポ、リストアップ、プレゼン、クロージング禁止という他社では考えられないものだ。

にもかかわらず売上は右肩上がり急成長中。いったい何が起きているのか。この謎を、顧問を務める著者が紐解いたのが本書です。

同社の創業社長・井口通雄氏が築き上げた型破りな営業手法を33のメソッドで紹介。ビジネスをアートだと語る井口氏の営業ノウハウだけではなく人生と仕事の在り方にも言及した一冊です。



### 著者について

### 柏崎 哲也(かしわざき・てつや)

ヒカリレンタ株式会社顧問。

1978年9月10日生まれ。栃木県宇都宮市出身。1999年、東放学園音響専門学校卒業後、人材派遣会社でアルバイトをしながら音楽制作活動をする。2006年アルバイト先の会社が「若者の夢を支援する」という理念を掲げて新たなスタートを切ると同時に就職。自らも夢を持ちながら派遣で働いてきた経験から、派遣スタッフの想いを汲み取れる強みを活かし、採用と管理に携わる。14年、株式会社ファクト常務取締役役に就任。新規営業を統括し、5年間で売上10倍達成に貢献した。2020年独立。現在、ヒカリレンタ株式会社の外部顧問として理念経営に基づいた人事評価制度の構築と導入のサポートを行っている。

貴店印・帳合    ご担当 様	ご注文数    冊	売上目標を達成したければ営業するな！ 営業ゼロで年間20億稼ぐ 〈型破りメソッド33〉  柏崎 哲也/著 定価：1,430円(10%税込) ISBN978-4-909417-84-8 発売日：2021年11月15日  四六判並製/180頁 PHPエディターズ・グループ
-----------------------------	-----------------------	---

発行

PHPエディターズ・グループ

〒135-0061

東京都江東区豊洲5-6-52 11階

☎ 03-6204-2931

FAX 03-6204-2932

ご注文はJRCへ▶▶▶ FAX 03-3294-2177

※返品条件付き注文扱い  
すべての取次への出荷が可能です。