

商談技術入門

尾田寛仁 著

営業担当者必見！ 営業活動において最重要な場面「商談」での心理やテクニックを体系立てて解説した入門書。

本書では、営業担当者による客との泥臭い人間関係が展開されると見られがちな「商談」という場を、心理学やゲーム理論からアプローチし、システム化された「交渉」として分析します。営業職や商談を担当している方、これから担当することになる方に向けた入門書となる一冊です。

◆目次

第1章 営業とは何か

1. 入社前の状況 2. 会社の中における営業の役割 3. 営業学を考える

第2章 商談技術

1. 商談とは何か | 2. 何を売るか | 3. 商談技術の考え方 / 基本は企業理念にある | 4. コミュニケーションの難しさ | 5. プレゼンテーションをどのように行うか | 6. 商談のステップはこうありたい | 7. お客の反論と応酬話法・質問法 | 8. クレーム処理

第3章 営業における心理学

1. 心理学とは何か | 2. 心理学の適用には注意がいる | 3. ビジネスで使える心理法則 | 4. ビジネスへの応用

第4章 ゲーム理論

1. ゲーム理論とは何か | 2. ゲーム理論編 | 3. ゲーム理論の事例 | 4. 競争戦略のジレンマ



◆著者略歴

尾田寛仁 (おだひろひと)

1948年山口県生。1971年九州大学法学部卒業。1978年九州大学経済学部会計学研究生修了。日本NCR株式会社を経て1978年に花王株式会社へ入社。販売を18年間、物流を9年間、及び経営監査を1年半担当し、部門長、支社長、経営監査室長などを歴任。2005年、金融庁企業会計審議会内部統制部会作業部会委員に任命(～2006年9月)。2006年10月、中央物産株式会社専務取締役役に就任。物流本部長、管理本部長及び営業本部長を順次所管する(～2014年12月)。2015年1月、物流システムマネジメント研究所を設立し、所長となる。2016年5月、日本マテリアル・ハンドリング(MH)協会理事に就任。

●著書:『経営実務で考えたマネジメントとリーダーシップの基本』『物流エンジニアリングの温故知新』『卸売業の経営戦略課題』『仮想共配プロジェクト 卸売経営戦略と共配物流の事業化』『物流自動化設備入門』『卸売業の経営戦略展開』(三恵社)ほか

ご注文申込書 貴店名 / 帖合	注文数	発売:株式会社三恵社 TEL:052-915-5211 FAX:052-915-5019
	冊	尾田寛仁 [著] 商談技術入門 186頁 / A5判 / 並製 定価 1,800円(税別) ISBN978-4-86487-990-3 C2034
ご注文は、JRCへ FAX:03-3294-2177(TEL:03-5283-2230) 株式会社JRC経由で、すべての取り次ぎへの出荷が可能です。返品は長期にお受け致します。		