

新刊
(消費税込み)



も商談を確実に前進させる方法」と強調。仮説提案の必要性や初回商談に効果的な理由、仮説提案営業の実践法、仮説の立て方や資料の作り方、オンラインも盛り込んだ。営業力のさらなる強化に、適した1冊だ。(日本実業出版社、1980円)

「成果に直結する
「仮説提案営業」
実践講座」

城野 えん 著

BツーンB(企業間)の商材における営業では、新製品の販売や新規開拓が、いつの時代も頭を悩ませる種だ。本書は、営業研修を展開する企業の社長を務める著者が約10年か