

B

中小企業経営者のための

「法人営業力」 強化戦略

誰も教えてくれなかった
3つのプロセスで
法人営業チームが
劇的に変わる



村松 勝・吉田隆太 著



法人営業を行う企業は、その営業力を強化することが喫緊の課題ではあるが、経営者は、その営業力強化を、営業マンの資質と行動量に期待しすぎてはいないだろうか？

実は、法人営業力強化の要諦は、7割が会社の取り組みにかかっていると言ってもいい。残りの3割は、もちろん営業マン個人の努力である。

本書は、法人営業の強化ができずに悩んでいた中小企業が、著者のコンサルティングを受けることで一転して、**「新規客をどんどん開拓できる強い組織づくり」**が実現したという事実に基づいて綴る。

セルバ出版