

著者紹介

小森コンサルティングオフィス

こもり やすみつ
代表 小森 康充



小森コンサルティングオフィス代表。1962年生まれ、同志社大学卒。P & G ジャパン、日本ロレアル、COACHジャパンなど、外資系企業で20年間の営業キャリア、人材育成キャリアを積み、神戸学院大学客員教授に就任。2009年、商談力強化コンサルタントとして独立。P&G時代、常にトップクラスの営業成績を上げ続け、アジアパシフィック最優秀マネージャー等、数々の表彰を受ける。P&Gトレーナーの世界トップであったボブ・ヘイドン氏よりコミュニケーションスキルとマネジメントスキルを直接学び、世界№1サクセスコーチといわれるアンソニー・ロビンズ氏のコーチングスキルを習得するなかで、独自のスキルを確立。わかりやすく実践的な指導には定評がある。業種・業界や企業規模を問わず、営業力強化・マネジメント力強化のための講演会・研修を毎年200回実施している。著書に『スベらない商談力』（かんき出版）『トップセールスの段取り仕事術』（PHPビジネス新書）があり、その他、ビジネス誌等で多数執筆。

ホームページ：<http://www.giantkevin.com>

ブログ：<http://kevin.livedoor.biz/>

小森康充への講演会、企業研修のご依頼は…

株式会社システムブレイン 担当/安宅(あたぎ)まで

TEL 06-6444-7876 Mail atagi@sbrain.co.jp

過去の講演実績

日本IBM、グラクソスミスクライン、キッコーマン、NEC、大塚商会、富士通、中外製薬労働組合、辻建設、大日本印刷、三越労働組合、パナソニック電気、大阪市役所、大阪産業創造館、大阪府庁、大阪ガス、ノバルティスファーマシー、MSD、ソニー生命、ロッテ、味の素、ミツミ電気、日本旅行、八尾市役所、大阪中小企業投資育成株式会社、その他多数

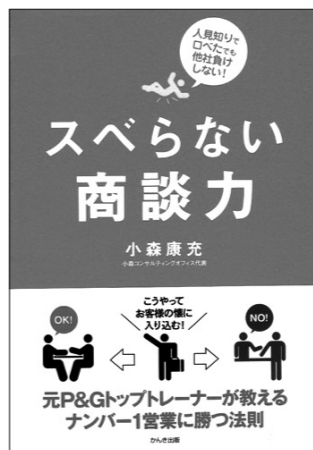


差がつくオススメ書籍

新社会人からベテランまで 仕事の成果を上げる具体策満載

ベストセラー 好評6刷

「スベらない商談力」



208頁 / 18.4×13.2×1.6cm
かんき出版 / 定価：1,470円



注目 本書中の作画は、似顔絵白黒部門世界チャンピオンのケンイチさん

コミュニケーションの原則は、相手の心の窓を開くこと。営業マンのバイブルとして得意先との信頼関係の構築の手法、相手の心の窓を開く6つの話法、効果的クロージングのテクニック等の実践手法を紹介します。

「スベらない商談力」研修（営業マン対象）は添付ストーリーマップという面白い漫画を使いながら実施。研修の内容を1枚の漫画で体系的に見ながらストーリーで理解できます。実践的で記憶効果に優れ、楽しく学べることで好評です。

- 内容
- 1 購買の原則
人は、好きなもの、欲しいもの、必要なものを買う
 - 2 信頼関係を構築するには
◆正直、誠実な態度 ◆相手の話を聞く
◆コンタクト回数 ◆相手を宝物と思う
 - 3 相手の心の窓を開く6つの話法
誘導……やさしい相づち
沈黙……アイコンタクト
繰り返す……相手の言葉を繰り返す
心地よい質問……相手を褒める
立ち入った質問……本音を聞き出す
解釈……相手の話をまとめる
 - その他
営業的商談の5つのステップから効果的なクロージングのテクニックまでを紹介

★「営業職」必読の書。

「トップセールスの段取り仕事術」



205頁 / 17.2×10.6×1.6cm
PHPビジネス新書 / 定価：840円

どんな商談もうまくいく、とっておきのテクニック。超人気コンサルタントが贈る「営業職」必読の書。トップセールスの秘訣は、事前の段取りにある。

- 内容
- 1 目標設定の原則とは？
明確な目標設定が最も重要
目標は、具体的、測定可能、達成可能、一貫性をもって立てること
 - 2 目標以上の成果を上げるために
◆自分より大きな目標を達成した人に教えてもらう ◆ナンバー1になるものを持つ ◆自分が目標達成しているイメージを持つ ◆上司や周囲から援助を得やすいようにしておく ◆上の人の立場になって考える
 - 3 営業でアピールするポイント
商品……愛情を伝える
会社……誇りを持つ
営業……自己アピールをする
 - その他
商談に必要な5つのツール、タイムマネジメントの8つのポイント、5つの得意先情報を押さえる重要性、新規開拓の実績成功例、長期的な商談戦略までを紹介

お買い求めはお近くの書店まで