

Chapter 1

「できる営業はトークに頼らない」

- 営業の決め手はトーク力ではない 12
- 営業は「買いたい人」を見分けるだけ 18
- 売りに学ぶ、客を逃さない工夫とは？ 22
- トーク力より大切な「5つの力」とは？ 26
- まとめ 30

Chapter 2

「観察力」で情報を引き出す

- 買う客が必ずするしぐさとは？ 32

Chapter 3

「判断力」を鍛えて確実に売る

- できる営業は瞬時に判断している 68
- 「売らない判断」があなたの売り上げをアップする 72
- 「ムダなつきあい」をやめると新規が取れる 76
- ノーディールができれば交渉に強くなる 80
- 実行意図があなたの迷いと不安を消し去る 84
- まとめ 90

「行動力」でチャレンジ回数を増やす

- 行動力を高めれば営業成績が上がる 92
- アフオーダンスを利用すればサツと行動できる 96
- このポーズをとるだけで行動力がアップする 100
- 運動があなたの営業力を高める 108
- 2万5千ドルの価値があるTODORIST 114
- まとめ 120

「説得力」は言い方の技術

- トークが下手でも「説得力」を高めるには？ 122
- 話を聞くだけで営業がうまくいくのはなぜ？ 126

「忍耐力」で現状を変える

- 営業に必要な「本当の忍耐力」を身につける 146
- 間違いだらけのストレス解消法 150
- 自己コントロールで「忍耐」を不要にする 156
- 意志力を持って対処すれば、現状を変えられる 160
- まとめ 164

勝てる営業になる

- 自分に足りない「5つの力」を自覚して鍛える 166
- 余計な決断を減らせば全力投球できる 170
- ライフタイムバリューを意識すると焦りが消える 174
- 本当のクロージングは成約のあとにある 178
- 「挑戦」だけが自分をつくる 182
- まとめ 187
- おわりに 188
- 参考文献 190

Chapter 1

できる営業は

トークに頼らない