

# 営業のブックリスト



「営業の基本を身につけ体験できる講座」



## 本の情報①

『「あなたから買いたい」と言わせる営業心理学—なぜかお客様が納得するNLP理論による買う気を誘う技術—』菅谷新吾著 宮崎聡子著 アスカ・エフ・プロダクツ 明日香出版社（発売） 2003年4月刊

米国で開発された最新の行動心理学・NLP理論を用いて、買いたくなる心理に迫ります。超一流営業マンの技術を分析して、具体例をたくさん紹介しています。

## 本の情報②

『「人を動かす」話し方—7年間ダメだった私が4年連続No. 1営業に変わった ビジネスで思い通りの結果を手に入れる話し方—』菊原智明著 日本能率協会マネジメントセンター 2013年1月刊

人から好かれる話し方とは何か。仕事における話し方について詳しく書かれています。口下手でも人見知りでもできる、上手な話術が満載です。

## 本の情報③

『世界—やさしいテレアポ&電話営業の本—人前が苦手だった凡人営業マンをトップセールスに変えた—』赤嶺哲也著 すばる舎 2011年11月刊

電話営業にスポットを当て、「電話で話す際の適切な声のトーン」や、「対面営業ではよくても、テレアポでは絶対にやってはいけないこと」などについて、わかりやすくまとめられた一冊です。

## 本の情報④

『ビジネス国語の常識問題—正しい日本語で仕事ができる！—』水野靖夫著 PHP 研究所 2004年10月刊

商品の特徴や使い方などをきちんと相手に伝達するためには、正しい日本語が必須と言えます。本書は正しい敬語の使い方やビジネス文書の書き方について、クイズ形式で学ぶことができます。

その他にも図書館にはたくさんの資料があります。

どうぞご利用ください！