

<金融コーナーご担当者様>

新刊情報 7月末取次配本予定！ ぜひご注文ください。

銀行・信金等の投信販売担当者が直面する様々な悩み・疑問に、
Q&Aでズバリ回答！ 投信販売の最強スキルが学べます！！

元・野村証券トップセールスが完全解説！

投信の売り方

伊東 修・著

定価1,600円（税別）
四六判 216ページ 2色刷り

◎野村証券で、3年連続で同期トップの営業成績を残した著者が、商品説明の仕方、提案の方法から、アフターフォローの進め方、お客様との関係づくり、勉強法まで、投資信託の販売で実績を上げるためのスキル・ノウハウを全面公開！

◎56項目のQ&Aは、よくあるパターン化されたQ&Aではなく、投資信託の営業現場でよく見られるリアルなものばかり。単なる教科書的なマニュアルとは全く違う超実践的Q&Aです！

いま営業成績を上げたい販売担当者の皆さんにはまさに必読の一冊です！



注文FAX 03-3366-2706 (株)近代セールス社

番線印・書店名	発注日	注文数	ISBN 978-4-7650-2117-3
	月 日		元・野村証券トップセールスが完全解説！ 投信の売り方
	発注者		
	様	冊	伊東 修・著 定価 1,600円(税別)

*了解返品承ります

お問合せ:(株)近代セールス社 TEL03-3366-5701