

<ビジネス書・金融実務書ご担当者様>

新刊情報 ☆12月下旬取次搬入予定☆ ぜひご注文ください。

『保険営業』で悩んでいる方、壁にあたっている若手の方
本書で乗り越える方策を見つけてください！

保険営業がおもしろくなる 50の提言

湯浅大五郎〔著〕 定価1,760円（本体1,600円＋税10%） 四六判・192頁

「自分が伸び悩んでいる原因は何だろう」

「ここを修正したらよくなるかもしれない」

◎こうした声に応えたのが本書です。

20年以上紹介が途切れない筆者の営業活動が
どのようなものなのかを余すところなく
50の提言として紹介しています。

◎本書をご覧いただければ、まさに

「保険営業がおもしろくなる」はずです。



【本書の内容】

第1章 なぜお客様は、あなたという営業マンから買いたくなるのか？

第2章 お客様は本音を言う人から買いたい

第3章 営業マンは自動販売機と同じでいい

第4章 ピンチから脱する一手を持つ

第5章 「記憶に残る営業マン」になろう

注文FAX 03-6866-7596 (株)近代セールス社

番線印・書店名	発注日	注文数	ISBN 978-4-7650-2331-3
	月 日		保険営業がおもしろくなる 50の提言 湯浅大五郎〔著〕 定価1,760円（本体1,600円＋税10%）
	発注者		
	様	冊	

*了解返品承ります

お問合せ：(株)近代セールス社 TEL03-6866-7586 F