

目次

<資料>セールスキャリア開発体系.....	i
第1章 セールスエッセシャル.....	1
1.1 エッセシャルとは何か.....	2
1.2 マナーとは何か.....	4
1.3 ビジネスマナー.....	6
1.4 セールスマナー.....	19
1.5 顧客を惹き付ける性格・人柄.....	22
1.6 顧客に嫌悪感を抱かせる性格・人柄.....	24
第2章 営業知識.....	29
2.1 ビジネスオポチュニティ.....	30
2.2 BtoB 営業と BtoC 営業.....	32
2.3 セリングプロセス.....	34
2.4 タイムマネジメント.....	50
第3章 コミュニケーション (基礎).....	53
3.1 セールスコミュニケーション.....	54
3.2 ラポール形成.....	55
3.3 リスニングスキル.....	56
3.4 トーキングスキル.....	59
第4章 マーケティング (基礎).....	61
4.1 マーケティングとは何か.....	62
4.2 マーケティングの4P.....	63
4.3 セールスとマーケティングの関係.....	69
第5章 ビジネス計数.....	73
5.1 利益は数字で測られる.....	74
5.2 財務諸表の読み方.....	75
5.3 営業担当者がもつべきコスト意識.....	79
第6章 ビジネス法務.....	85
6.1 個人情報保護法の基礎.....	86
6.2 特定商取引法の概略.....	95
索引.....	98