

トップ営業に育てる方法をご存じですか？

「部下は頑張っているが、なかなか成績があがらない」「チームの成績が伸びない」「リピーターが、少ししか増えない」……このような思いは、部下を持った者なら誰もが感じるもの。

そのような悩みをかかえていらっしゃる方に朗報です。

『「人見知りの話し下手」が一流に変わる 最強の営業術』が 6 月 1 日に発売されました。



本書の著者である丹羽昭尋氏は**日本一のトップセールス**の実績をもっています。丹羽氏があげた年間売上は4億 5300 万円。当時のトップセールスの目標が1億円でしたので、その4倍という驚異の売上を記録した伝説の営業マンです。それだけではありません。丹羽氏は**部下もトップ営業**に育て上げました。つまり、だれでもが実践できる営業術なのです。本書では、このノウハウを包み隠さずすべて書かれています。

具体的には、**商談を99%決める提案力**（事前準備）、**1分**で**家族以上の関係になる信頼関係の築き方**、**目標金額以上に買っ**ていただく聞き方、**1分**で**商談を決めるクロージング**、雪だるま式に膨らむリピーターの育て方などです。

この営業術は、**だれにでもできる**形だからこそ、丹羽氏本人だけでなく、部下までもトップセールスの売上をあげることができたのです。

〔著者情報〕

丹羽 昭尋（にわ・あきひろ）

1976 年山口県周南市生まれ。東京都町田市在住。18 歳から震災の復興支援に参加。ホテル、飲食店にて接客業に従事。20 代半ばに建築会社において設計・積算・営業・管理を経験。30 歳前半に量販店において入社 1 年目で「セールス日本一」を受賞。入社 2 年目には管理職に抜擢され、チームをトップ販売員に導く。2015 年より「Office Niwa」を設立。独自の営業力支援やコンサルティングをはじめ、建築事務所の開設、商品開発、研修・講演など多角的に活動している。著書に『日本一の売る技術 ― お客様とつながる販売マニュアル』（きずな出版）がある。

〔書誌情報〕

『「人見知りの話し下手」が一流に変わる 最強の営業術』

出版社：株式会社 新星出版社／著者：丹羽昭尋／定価：1,300 円＋税／仕様：四六判／1 色／224 ページ

〔リリース・販売に関するお問い合わせ〕

（株）新星出版社 広報室（担当：栗山）

TEL：03-3831-0743 / FAX：03-3831-0758

e-mail：koho@shin-sei.co.jp

〒110-0016 東京都台東区台東 2-24-10

〔書籍の内容に関するお問い合わせ〕

（株）新星出版社 編集部（担当：富永雅弘）

TEL：03-3831-4073 / FAX03-3831-0902

e-mail：masa-tomiq@shin-sei.co.jp