

～100万円以上のセミナーが即日完売！幻の営業マン研修がついに書籍化！！～

『営業は自分の「特別」を売りなさい』

2018年10月18日刊行／あさ出版

株式会社あさ出版（代表取締役：佐藤和夫、所在地：東京都豊島区）は辻盛 英一 著『営業は自分の「特別」を売りなさい』を2018年10月18日（木）に刊行いたします。

営業は自分の「特別」を売りなさい

刊行日：2018年10月18日（木）
価格：¥ 1,512（税込）
ページ数：223ページ
著者名：辻盛 英一
ISBNコード：978-4866670980

※あなたの特別を見つけるチェックシート付

【目次】

- 第1章 営業を楽しんでいる人ほどお客さまに選ばれる
- 第2章 トップ営業マンはお客さまに「特別」を売っている
- 第3章 少しの時間でトップ営業になる6ステージセールス
- 第4章 営業の本質を知る営業マンの半数以上が勘違いしている
- 第5章 営業マンの3割が間違いがちな時間と自分の使い方を知る
- 第6章 「売人」から「提供する人」にマインドセットする
- 第7章 「特別」を極めれば1000万円稼ぐより1億円稼ぐほうが簡単

【著者プロフィール】

大阪市立大学経済学部卒業、三井住友銀行を経てアリコジャパンに入社(現メットライフ生命保険)。銀行、保険ともに数々表彰されタイトルを獲得。**13年連続、トップの成績を収めました。**

現在は法人専門の保険代理店、株式会社ライフメトリクスを経営する傍ら営業マン向けの研修を主催。**100万円超の営業マン向け研修は、開催を案内するたび当日に完売してしまいます。**

また某大学の**硬式野球部監督**としても**24年ぶりのリーグ優勝**に導き、年間300日はグラウンドで学生を指導していることから、ワークライフバランスの重要性を自ら体現しています。

【内容紹介】

飲んだくれの営業マンが月収200万円に！ テニスバカが年収4000万円を達成！

月にたった5日働くだけなのに、世界第3位のメットライフ生命で13年間ダントツでナンバー1であり続けた営業マンが初めて1億円を稼ぐために売っていたものを明かします。

「こんなことでよかったんだ」「だから、できなかったんだ」納得して前に進むだけで効果が出て、少しの時間で多大な利益を出す「**6ステージセールス**」を初公開いたします。

