

人とお金に愛されて成長し続ける！売らない営業の極意  
この7つのツボを押さえれば、出会って1時間でハグされる！

## 『営業担当者がいなくても会社を成長させる社長の極意 話すツボは7つ』

(著者)こささやすし

(価格)1,760円(税込)〈発売日〉2021年7月5日〈出版元〉ビジネス社

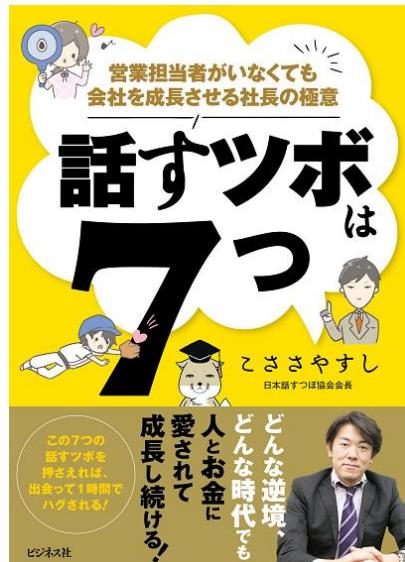
株式会社ビジネス社(東京都新宿区 代表取締役:唐津隆)は、新刊書籍『営業担当者がいなくても会社を成長させる社長の極意 話すツボは7つ』を2021年7月5日に発売いたしました。ぜひ、貴メディアにてご紹介いただけますと幸いです。

本書で紹介しているのは、今まで僕がただなんとなく、当たり前の人とコミュニケーションしていたことです。ところが、そのやりとりを見てありがたいことに僕のことを「共感の達人」と呼んでくれる人が出てきました。自然にやっているだけのことなので実感はありませんでしたが、普段何気なくやっている自身のコミュニケーションを一度見つめ直してみました。「虎の巻」と呼べるような、大それたものがあつたわけではありません。ただ人と接する時に意識していることを知人に説明している中で、僕のコミュニケーションの極意は体のツボにたとえられることを発見しました。これはご自身のコミュニケーション力を向上させたいと思ってらっしゃる方のお役にたてるのではないかと思い、実際にあったエピソードを物語に交えながらまとめてみました。

普段から「靴をほめたあとには、相手のへそにあたる部分を話して……」などと意識したことはありませんが、考えてみたらコミュニケーションには順序みたいなものがあり、7つのステップに分けることができました。このステップ通りに習得すると、間違いなく「相手が思わずあなたをハグしたくなってしまう」、そんな相手を「快」にするコミュニケーション力です。もちろん多少の訓練は必要です。それでもどなたにでも身につけていただけるものと確信しています。

### ◆目次

- 序章 輝ける7つのツボ 1章 1.顔のツボ・2.胸のツボ・3.脚のツボ
- 2章 4.へそのツボ 3章 5.お尻のツボ
- 4章 6.背中のツボ 5章 7.心臓のツボ
- 最終章 コミュニケーションが自分を助けてくれる



### 著者: こささやすし

1972年1月大阪に生まれ。大阪工業大学卒業後、ハンドバッグメーカーに勤め営業、企画などを担当する。28歳でIT業界に転職し、フリーランスとして活動。39歳の時にIT企業の株式会社IQASを起業する。起業当初から自分ならこんな会社がいいなあという理想を求め、第二回JWS主催ホワイト企業アワードホワイト制度大賞を受賞する。

竹田和平、横山信治に人生、事業の在り方を学び、順調に事業を成長させている。現在、同社のほかに、株式会社Wa-K(飲食関連)、株式会社FeeR(事務関連アウトソーシング業)を経営する傍ら、「コミュニケーション術」「しあわせなチーム作り」「おもてなしのコツ」「起業すること」「仕事のやり方、在り方」などのテーマで、大学の臨時講師や各種講演活動を行っている。

「7つの話すツボオンライン講座」(日本話すツボ協会主催)

【お問い合わせ先】株式会社ビジネス社 広報担当:松矢 〒162-0805 東京都新宿区矢来町114番地 神楽坂高橋ビル5F

E-mail: matsuyapress@gmail.com 携帯: 09072611982 TEL03-5227-1602 / FAX 03-52271603

著者への取材、企画ご協力、読者プレゼントご対応も承ります。