

営業力UP

営業成績をあげるにはどうしたらよいのでしょうか。
営業担当者向けの実務書・営業チームのための指南書を中心に、
話し方、クレーム対応などの資料を展示します。

展示資料は貸出しもできます。ぜひご利用ください。

書名(タイトル)	編著者	出版社	出版年月	資料コード
営業基礎力UP				
トップ営業のフレームワーク	高城 幸司／著	東洋経済新報社	2010.4	1109880127
かばんはハンカチの上に置きなさい	川田 修／著	ダイヤモンド社	2009.8	1109817197
アパレル営業入門	鶴 正彦／著	織研新聞社	2009.6	1109734460
上手な「商談」のつくり方・すすめ方	片山 和也／著	同文館出版	2009.5	1109681580
私はどうしてNo.1営業マンになったか	フランク・ベトガー ／著	イースト・プレス	2009.5	1109658680
トップ営業マンを見習うな!	三宅 壽雄／著	日本経済新聞出版社	2009.2	1109643516
日本の営業2010	ダイヤモンド・ビ ジネス企画編集 部／編	ダイヤモンド・ビジ ネス企画	2009.11	1109783580
セールス心理学	松村 清／著	商業界	2009.1	1109572951
おもてなし力をつける	岡本 久江／著	織研新聞社	2008.9	1109536884
実践・建築の企画営業	秋山 英樹／著	清文社	2008.8	1109493722
あなたのお客さんになりたい!	中谷 彰宏／著	三笠書房	2008.8	1109497570
今すぐ知りたい!接客サービス	今井 登茂子／著	インデックス・コミュニ ケーションズ	2008.8	1109507532
お金の雨をふらせ!	ジェフリー・J. フォックス／著	東洋経済新報社	2008.7	1109493366
THE営業道	「読書の時間」編 集部／著	ダイヤモンド・ビジネス 企画	2008.2	1109383328
営業センスは捨てろ!	藤本 篤志／著	PHP研究所	2007.8	1109219484
提案営業の進め方	松丘 啓司／著	日本経済新聞出版社	2007.8	1109236510
接客・サービスの超基本	渡部 啓子／著	同文館出版	2007.6	1109185635
商談現場のナマ見積書が見たい!	戸田 覚／著	ダイヤモンド社	2006.7	1108960180
ソリューション営業成功の仕事術	川島 章司／著	日本コンサルタントグ ループ	2006.4	1108968419
これだけは知っておきたい実戦!営業マナー	北龍 賢／著	日本能率協会マネジ メントセンター	2006.4	1108876139
正しい接客マナー	舟橋 孝之／編 インソース／著	日本能率協会マネジメ ントセンター	2006.3	1109115120
失礼ながら、その売り方ではモノは売れません	林 文子／著	亜紀書房	2005.7	1109439610
凡人が最強営業マンに変わる魔法のセールス ノート	佐藤 昌弘／著	日本実業出版社	2005.7	1108742592
あと一歩だった営業成績はこうすれば伸びる!	北龍 賢／編著	税務経理協会	2005.6	1108713296
パワー・セールスの技術	アンソニー・パリ ネロ／著	ダイヤモンド社	2005.4	1108692561
今日から営業マン	永井 滋／著	文芸社	2005.11	1109255696
営業が変わる	石井 淳蔵／著	岩波書店	2004.6	1109853157
世界No.2セールスウーマンの「売れる営業」に変わる本	和田 裕美／著	ダイヤモンド社	2003.9	1109620290
営業革新システムの実際	角川 淳／著	日本経済新聞社	1998.6	1107530845
営業力をつける	三宅 壽雄／著	日本経済新聞社	1997.7	1107307612
営業の本質	石井 淳蔵／編 嶋口 充輝／編	有斐閣	1995.4	1106761614
新入社員のための営業マン入門	山口 裕／著	日本経済新聞社	1989.8	1105080340

書名(タイトル)	編著者	出版社	出版年月	資料コード
組織としての営業力UP				
営業マネジャーの教科書	片山 和也／著	ダイヤモンド社	2008.11	1109580710
個人と組織の営業力強化	畦地 裕／著 永野 和雄／著	税務経理協会	2008.11	1109591456
Q&A御社の営業は法律知識で強くなる	小笠原国際総合法律事務所／編	清文社	2007.8	1109318339
営業チームの強化法	DIAMONDハーバード・ビジネス・レビュー編集部／編訳	ダイヤモンド社	2007.2	1109132631
後継者を育てる「営業」の技術	中村 中／著 武井 秀夫／著	中央経済社	2006.8	1108972064
御社の営業がダメな理由	藤本 篤志／著	新潮社	2006.5	1109004005
営業戦略の実際	北村 尚夫／著	日本経済新聞社	2006.3	1108870912
1000人のトップセールスに学ぶ「売れ続ける会社」の営業法則	横田 雅俊／[著]	ディスカヴァー・トゥエンティワン	2006.3	1108924728
IT日報で営業チームを強くする	長尾 一洋／著	実務教育出版	2006.2	1108857240
「同行営業」7日間トレーニング	平松 陽一／著	同文館出版	2005.3	1108702130
営業改革のビジョン	高嶋 克義／著	光文社	2005.3	1108672371
やっぱり変だよ日本の営業	宋 文洲 著	日経BP企画	2002.4	1108341056

法人営業力UP

法人営業利益の法則	グロービス／著	ダイヤモンド社	2009.9	1109758443
法人営業のすべてがわかる本	高城 幸司／著	日本能率協会マネジメントセンター	2006.1	1109017667
法人営業「力」を鍛える	今村 英明／著	東洋経済新報社	2005.4	1108692570

トーク術UP

プレゼンの上手な話し方	福田 健／著	ダイヤモンド社	2008.12	1109588666
アサーティブ「自己主張」の技術	大串 亜由美／著	PHP研究所	2007.8	1109219457
新ハーバード流交渉術	ロジャー・フィッシャー／著	講談社	2006.6	1108948185
「話し方」の心理学	ジェシー・S.ニールンバーグ／著	日本経済新聞社	2005.10	1109703006
議論のレッスン	福沢 一吉／著	日本放送出版協会	2002.4	1109333630
論理トレーニング101題	野矢 茂樹／著	産業図書	2001.5	1107976846
セールス・トーク入門	笠巻 勝利／著	日本経済新聞社	2001.2	1108026803
話し方入門	D.カーネギー／[著]	創元社	2000.9	1109157701
プロカウンセラーの聞く技術	東山 紘久／著	創元社	2000.9	1107924527

クレーム対応力UP

苦情対応実践マニュアル	関根 眞一／著	ダイヤモンド社	2010.3	1109873104
<場面別>クレーム電話完全対応マニュアル	尾形 圭子／著	大和出版	2010.2	1109845306
クレーム対応が会社を伸ばす	川合 健三／著	自由国民社	2009.9	1109820620
モンスタークレマー対策の実務と法	升田 純／著 関根 眞一／著	民事法研究会	2009.10	1109854673
クレーム対応の教科書	日本能率協会コンサルティング／著	日本能率協会マネジメントセンター	2008.7	1109507523
ぼくが最後のクレマー	関根 眞一／著	中央公論新社	2008.6	1109430900
実践的クレーム対応	武田 哲男／著	産業能率大学出版部	2006.8	1108972574
苦情という名の贈り物	ジャンネル・バーロウ／著 クラウス・モレル／著	生産性出版	2006.11	1109703098
クレーム対応の極意	江澤 博己／著	大和出版	2005.9	1108775397
クレーム対応の実際	中森 三和子／著 竹内 清之／著	日本経済新聞社	1999.11	1107810375