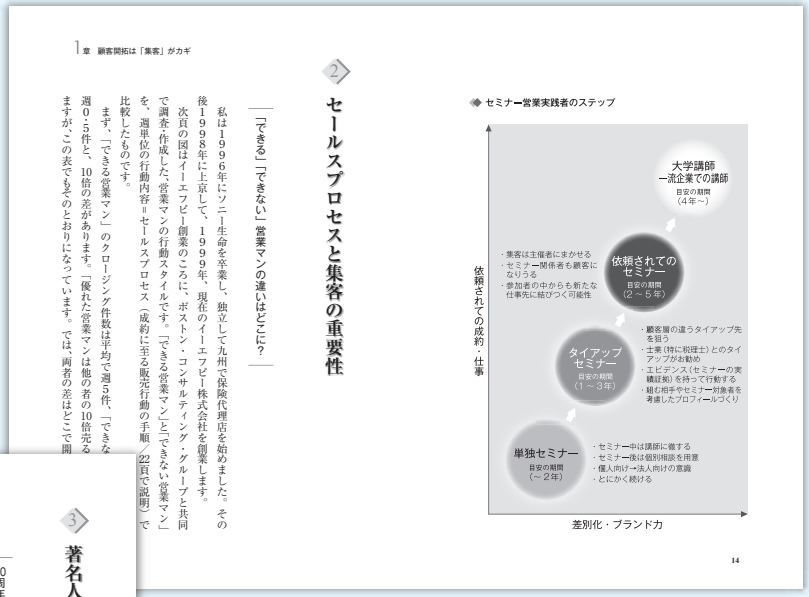
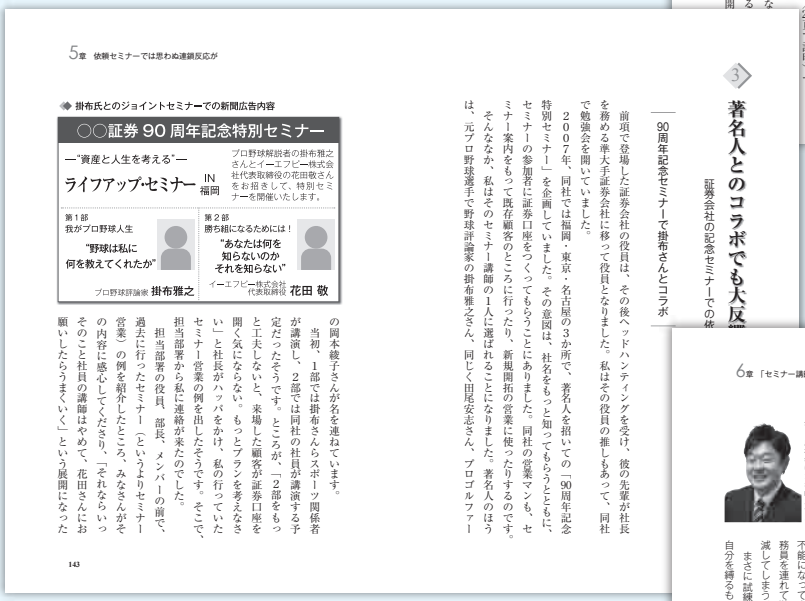
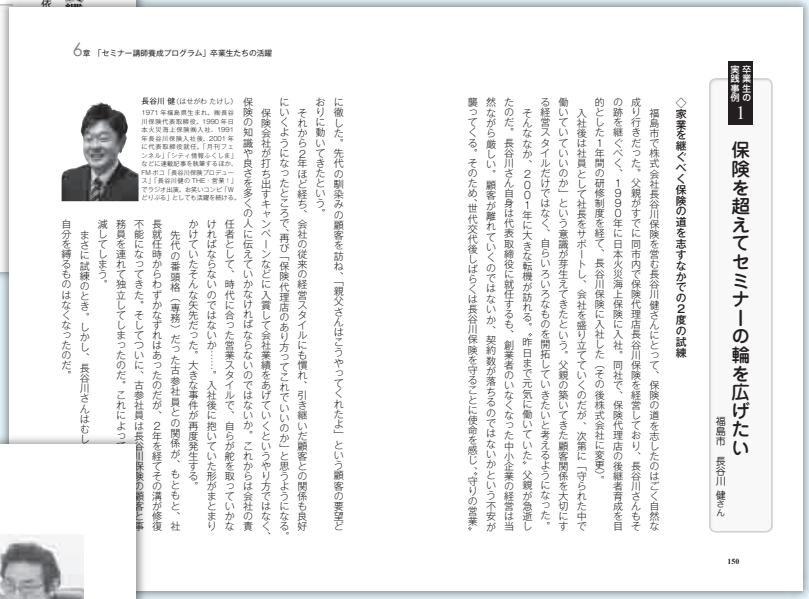
セミナー営業で顧客が10倍







本書で紹介する「セミナー営業」とは、定義づければ「自分でセミナーを開催して参加者を集め、自身でセミナーの講師となって有益な知識と情報を教え、さらに参加者を見込み客として営業に結びつける手法」となります。そして、私の営業力の向上において中心となった手法、いわば私の営業の歴史といえる手法なのです。

（中略）

私の場合、「売る」ことよりも「教える」ことを中心にしてきたことで、普段の活動中には会えない経営者・医者の客層に会うことができ、売上実績が一桁増え、さらにはタイアップや講演依頼など、いろんなプラスの連鎖反応が生まれたのです。

「はじめに」より