

結果を出す営業

営業成績が思ったように上がらない、ノルマが達成できない、コロナ禍もあって売上げが落ち込んでいる…。このようなことが職場環境に悪影響を与え、労働問題に繋がっていきことがあります。

わずかな時間でお客様に好印象を残し、信頼され、「この人から買いたい！」と思わせる営業の技術とは。また、効果的なマーケティングや準備など結果を出し続けるためのヒントとなる本をご紹介します。

1 好印象を残す

No.	書名					内容紹介(※)
	著者	出版社	出版年	請求記号	資料No.	
1	できる人は、3分話せば好かれる					あなたのすべては、最初の3分間の話し方で判断される。「5つの肯定の相づちを使う」「絶妙なタイミングでありがとうを言う」など、自然に話がはずみ、信頼される話し方を紹介する。そのまま話せるフレーズも満載。
	浅川 智仁／著	三笠書房	2019.4	/336.49/アサ/	1109386068	
2	すごい自己紹介 人も仕事もお金も引き寄せる					自己紹介とは「自分」を紹介するものではなく、「未来」を紹介するもの! 人も仕事もお金も引き寄せる、すごい自己紹介の作り方をはじめ、自己紹介を作る際の土台となる考え方、自己紹介を話すときのテクニックなどを教える。
	横川 裕之／著	泰文堂	2016.4	/336.49/ヨコ/	1108264803	
3	お客様に好かれる正しい日本語・敬語の使い方					窓口や訪問先での会話例も豊富に挙げながら、相手を敬う言葉の基本から場面に応じた使い方で、「使える敬語」をわかりやすく解説。よく使う言葉の敬語表やおわびの言葉集、手紙やメールの敬語も収録する。
	井上 明美／著	近代セールス社	2019.10	/336.49/イノ/	0112068260	

2 営業の基本

No.	書名					内容紹介(※)
	著者	出版社	出版年	請求記号	資料No.	
4	営業の基本 この1冊ですべてわかる					営業コンサルタントの著者が、「営業」でこれだけは知っておきたい基本と原則をまとめる。成果を上げ続けるために、すべての営業パーソンが身につけたい「考え方とスキル」がわかる。
	横山 信弘／著	日本実業出版社	2019.4	/673.3/ヨコ/	1109503050	
5	成績の悪い営業マンは「才能不足」ですか?いいえ、「練習不足」です。					営業能力を高めるための「営業の練習方法」を徹底解説。営業マンに不可欠な「7ヶ条」を身につける練習をはじめ、イメージ力・質問力・説明力・会話力などを高める練習を伝授する。コピーして使える「練習ツール」付き。
	瀬川 良太／著	彩図社	2011.8	/673.3/セカ/	1106487489	
6	やむなく営業に配属された人が結果を出すために読む本					仕事を好きになろうなんて考えなくていい。セールストークは質問話法をもとに考える。ノルマが厳しいことで有名な会社で好成绩を収めた著者が、人見知りでも、経験がゼロでも、「結果を出せる」心構え&プロセスを紹介する。
	長谷川 千波／著	明日香出版社	2016.12	/673.3/ハセ/	0111665310	
7	こんな営業マンになってはいけない! 営業成績が伸びない80の理由					「営業に必要なのは度胸ではなく準備」「提案書は人数分用意するな」「価格交渉は後出し有利」「酒で憂さ晴らしは逆効果」など、営業の本質を本音で捉えた基礎知識を紹介する。
	藤本 篤志/[著]	クロスメディア・パブリッシング	2012.7	/673.3/フジ/	1106920844	

3 営業担当者を育成する

No.	書名					内容紹介(※)
	著者	出版社	出版年	請求記号	資料No.	
8	売上が上がるほめる基準 成長段階別					強いチームづくりに必要な「ほめる基準」を、新人から中心リーダーまで成長段階に応じてわかりやすく解説。多くの繁盛店の事例と共に「ほめる」ことで売上が上がる方法を伝授する。美容室ランク別行動チェックリスト付き。
	原 邦雄／著	商業界	2014.7	/673.1/ハラ/	1107715086	
9	営業ロールプレイング 部下の力をまとめて一気に引き上げ、売上アップにつなげる					営業マネージャー必読! 効率的、かつ売上に即効性のある営業ロールプレイングの方法を公開。営業の7つのプロセスから、営業トークの作成、ロープレの実践法、業界別のアレンジまでを解説する。
	甲斐 輝彦／著	すばる舎	2014.3	/673.3/カイ/	1107643726	
10	小さな会社の売上が倍増させる最速PDCA日報					書くだけで業績が上がる! PDCA(計画・実行・振り返り・改善)を最速かつ効果的に回すことができるツール「PDCA日報」の書き方や活用法などを紹介。日報書式のダウンロードサービス等付き。書き込みページあり。
	中司 祉岐／著	日経BP社	2019.3	/336/ナカ/	1109272458	

4 売れる接客

No.	書名					内容紹介(※)
	著者	出版社	出版年	請求記号	資料No.	
11	プロの接客 商品を変えずに、販売員を増やさずにあなたの笑顔で売上がどんどん上がる!					誰にでもできて、すぐに売上に効果が出るのが「接客力」の向上。カフェの再建に挑む入社1年目の主人公・立花もみじのストーリーを通して、接客マナーの基本と、「接客戦略」の考え方・実践の方法を解説する。
	藤村 純子/著	ベストセラーズ	2013.4	/673.3/フシ/	1107099473	
12	だから、売れちゃう!お客様の心を一瞬でつかむ接触の法則 売上5倍! 完売王の秘技77					売れる、売れないは「接触」で8割決まる! 東急ハンズ8年連続売上ナンバー1商品をつかった「完売王」が、行動心理学や経済心理学をベースにあみだした、どんな人でも「売れる販売員」になれる「接触の法則」を伝授。
	河瀬 和幸/著	こう書房	2013.9	/673.3/カフ/	1107307710	
13	少ない人数で売上を倍増させる接客					お客様がすぐ心を開くコミュニケーション術、不満を生まないオペレーション…。接客コンサルタントの著者が、人手がなくても、お金をかけなくても、今日からできる、接客で売上アップを図るための方法を紹介する。
	成田 直人/著	明日香出版社	2017.5	/673.3/ナリ/	1108686377	
14	神対応のおもてなし 売上げを10倍にする接客&販売術(100万人の教科書)					お客様に対するちよつとした心遣いが相手に満足感と幸福感を与えます。人間関係が築けるワンランク上の接客&販売術を、売上げNo.1の車内販売員がケース別に紹介します。
	茂木 久美子/著	神宮館	2016.8	/673.3/モキ/	0111619980	

5 営業成績を上げる

No.	書名					内容紹介(※)
	著者	出版社	出版年	請求記号	資料No.	
15	残業なしで成果をあげるトップ営業の鉄則					ノルマや仕事が増えても、サービス残業・休日出勤は必要ない! 時間短縮にはコツがある! トヨタホームで4年連続トップになった営業マンが実践した成績アップの時短術100項目を紹介する。
	菊原 智明/著	明日香出版社	2016.9	/673.3/キク/	0111635756	
16	仕事は準備が10割 営業成績最下位だったダメ営業マンが、年収10倍アップを実現した超・段取り思考法					仕事の成果は、ほぼ全て「準備」で決まる。会議・商談・スピーチ・転職などで理想の成果を手に入れる確かな方法をわかりやすく説明し、思考・行動レベルで何をすればいいのか、4つのスキルに分解して解説する。
	山本 直人/著	明日香出版社	2021.2	/159.4/ヤマ/	0112241204	
17	日本一の売る技術 お客様とつながる販売マニュアル					ノルマを達成するのがつらい、お客様とどう会話していいかわからない…。そんな悩みを持っている、販売・営業・すべてのビジネスパーソンに向けて、ヤマダ電機の全販売員2万人の中でNo.1になったノウハウを公開します!
	丹羽 昭尋/著	きずな出版	2016.3	/673.3/ニワ/	1108252774	
18	〈図解〉営業成績が上がる「一冊一顧客」ノート術					営業活動において大切なことは、記憶力ではなく記憶量。商談中のメモの書き方、ノートのまとめ方、スケジュール管理など、膨大な顧客とのコミュニケーションを蓄積するためのノート術を紹介する。
	中村 信仁/著	PHP研究所	2012.7	/673.3/ナカ/	1106921875	
19	ストレス「ゼロ」のテレアポ成功術 ノルマ250%を達成する					ガチャ切り・不在・クレーム・冷やかしかなど、テレアポにはストレスが多いもの。「アポが取れない落ちこぼれ」だった著者が「社長賞常連のトップセールスマン」にまでなった手法を公開する。
	川島 亮一/著	日本実業出版社	2014.3	/673.3/カワ/	1107648741	
20	「この人から買いたい!」と思わせる技術 契約率・売上を倍増させる合意形成力虎の巻					営業マンにとって大切な要素である合意形成力を身につけよう。「信じられる技術」「心をつかむ技術」「ベクトルを合わせる技術」など、合意形成に関する6つのスキルについて解説する。
	鷹尾 豪/著	幻冬舎	2019.12	/673.3/タカ/	1109770774	

6 マーケティング・空白市場をねらう

No.	書名					内容紹介(※)
	著者	出版社	出版年	請求記号	資料No.	
21	超解マーケティングで面白いほど売上が伸びる本					現状を正確に把握する・自社の顧客、立ち位置を決定する・具体的なメリットを顧客に提示する。この3ステップで自社に合った戦略が立てられる! マーケティング戦略の基本を図版を交えて解説する。有名企業の成功事例も満載。
	市川 晃久/著	あさ出版	2016.5	/675/イチ/	1108280346	
22	デジタルマーケティングで売上の壁を超える方法(MarkeZine BOOKS)					マーケターは、企業の「売りたい気持ち」を消費者の「買いたい気持ち」にどう変えていけばよいのか。第一線で活躍するデジタルマーケターが、これからの「顧客と売上の作り方」を、わかりやすく解説する。
	西井 敏恭/著	翔泳社	2017.10	/675/ニシ/	1108834217	
23	ワーマン式「しない経営」4000億円の空白市場を切り拓いた秘密					残業、ノルマ、期限なし! 頑張らないのに10期連続最高益の理由とは? 株式会社ワーマンの急成長の仕掛け人が、「しない経営」と「エクセル経営」の両輪でブルーオーシャン市場を頑張らずに切り拓く秘密を公開する。
	土屋 哲雄/著	ダイヤモンド社	2020.10	/673.78/ツチ/	0112200559	

7 ノルマに追いつめられる

No.	書名					内容紹介(※)
	著者	出版社	出版年	請求記号	資料No.	
24	自爆営業 その恐るべき実態と対策(ポプラ新書)					菅官房長官の異例のコメントで話題となった郵便局員の年賀はがきノルマのための「自爆営業」。その悪弊は他業種に蔓延している。各業界の自爆営業の実態を明らかにし、そこから抜け出すための具体的な対策を提示する。
	櫻田 秀樹/著	ポプラ社	2014.5	S/366.02/カシ/	0111367514	
25	利益や売上げばかり考える人は、なぜ失敗してしまうのか					手段にとられすぎると、本質を見失う。リーマン・ショックの経験を経て、世界じゅうの先覚者たちが、目的の重要性を唱え始めた。まず「利益」ではなく、「よい目的」を考えるビジネスを実践するための法則を説く。
	紺野 登/著	ダイヤモンド社	2013.3	/336.1/リエ/	1107079244	
26	やっぱり変だよ日本の営業					「顧客は神様」と言いながら、社員にノルマを強要。世界一の通信技術を持ちながら、「足で稼ぐ」…。精神論を振りかざす日本の営業の矛盾を指摘し、事実とプロセスを重視する科学的経営手法を提唱する。
	宋 文洲/著	ダイヤモンド・ビジネス企画	2014.4	/673.3/ソウ/	1107550707	

8 ノルマをなくした経営

No.	書名					内容紹介(※)
	著者	出版社	出版年	請求記号	資料No.	
27	ノルマは逆効果 なぜ、あの組織のメンバーは自ら動けるのか					「ノルマ」的な方法に頼らずに、社員のモチベーションを高め、結果高い業績を上げている会社や組織もたくさんある。それらの会社が行っている「マネジメント」の中から、共通原則を見出し、誰もが実践できるように説明する。
	藤田 勝利/著	太田出版	2019.2	/336/フシ/	0111976057	
28	社員に任せるから会社は進化する 日本版「ティール組織」で黒字になる経営の仕組み					倒産寸前の会社を建て直して25年連続黒字、社員の上下関係なし、営業ノルマなし…。株式会社日本レーザーが実践している「日本版ティール組織」ともいえる組織運営を紹介し、組織のあるべき姿を論じる。
	近藤 宣之/著	PHP研究所	2018.12	/336.3/コン/	1109298529	
29	まかせる経営 ノルマをなくせば会社は伸びる(PHPビジネス新書)					ノルマがないのに売上業界1位。700名を超える社員を抱えながら、従業員満足度東日本1位。「株式会社生活の木」の社長が、一人ひとりの社員が自分事として働いて幸せになっていくための経営のコツと意を紹介する。
	重永 忠/著	PHP研究所	2015.3	S/499.87/シタ/	1107875054	

9 売れる会社に生まれ変わる

No.	書名					内容紹介(※)
	著者	出版社	出版年	請求記号	資料No.	
30	売上が伸びないときに読む本 社長が知るべき「確実に成果が出る」10の法則					「DOES IT WORK?(効果が出ている?)」哲学を実践することで、重要なデータを推測し、価値のある計画を実行し、効果的なキャンペーンを推進できるようになる。本書では、その「DOES IT WORK?」の10の法則について紹介する。
	シェーン・アッチソン/著	ダイレクト出版	2016.2	/675/アツ/	1109686939	
31	「儲かる会社」の朝の習慣 離職率60%崩壊寸前だった会社が10年で売上30億に!					10年間で、売上3000万円の会社をグループ売上30億円までに伸ばした著者が、朝一番の掃除や、毎朝の「決意宣言」など、やる気と活気を引き出す「朝の習慣」について具体的に語る。
	小西 正行/著	中経出版	2008.11	/336.47/コニ/	0110937503	
32	働きやすさを本気で考えたら、会社の売上が5倍になりました。女性9割・子育てスタッフ6割で実現する働き方改革(DO BOOKS)					スタッフの仕事と家事・育児をどう両立させるか。忙しさからくるコミュニケーション不足をどう解消するか。「長くいきいきと働ける」しくみ作りに取り組んできた女性社長が、女性の職場ならではの課題と解決法を教える。
	雅楽川 陽子/著	同文館出版	2019.6	/336.4/ウタ/	1109413839	
33	新規顧客が勝手にあつまる販促の設計図「営業スタッフを使わない」「下請けもやらない」中小企業が売上を伸ばすための法則					下請けはしない。営業はいない。でも自動的に、お客様が集まる秘密とは? 商談機会が倍増する「販促の設計図」のつくり方、「コーポレートサイト」「ニュースレター」といった各施策のヒントを紹介する。
	中野 道良/著	翔泳社	2020.9	/675/ナカ/	1109933778	
34	売上がぐいぐい伸びるお客様の動かし方					お客様が思わず買いたくなるのは「どっち」? お客様が話題にしたいくなるのは「どっち」? 2択問題から「お客様を動かす」マーケティング手法を学ぶ。「なぜ、お客様は「そっち」を買いたくなるのか?」の実践応用編。
	理央 周/著	実務教育出版	2018.9	/675/リオ/	1109074193	
35	どん底営業部が常勝軍団になるまで(新潮新書)					平均50歳以上、経験ほぼなしの凡人営業マン達が、ノルマを達成し続ける最強チームに進化したのはなぜか? 個人のノウハウに依存せず、組織の改革に光を当てた「勝利の戦略」を紹介する驚異的改革ドキュメント。
	藤本 篤志/著	新潮社	2015.6	S/673.3/フシ/	0111481473	
36	落ちこぼれゼロの顧客参画型ビジネス いくつになっても人生は変わる!					自分に合わせて自由で柔軟な働き方が選べる、在庫なし・ノルマなし・集金なしのビジネスシステムとは。独自のネットワーク・ビジネスで業績を伸ばし続けるフォーティーズの「顧客参画型ビジネス」を紹介する。
	和田 佳子/著	ダイヤモンド社	2013.2	/673.34/ワタ/	1106975368	

10 オンライン営業

No.	書名					内容紹介(※)
	著者	出版社	出版年	請求記号	資料No.	
37	Zoom営業の教科書 知識ゼロでも安心して始められる!					企業が続々と乗り出すZoom営業、あなたもはじめてみませんか。基本操作から心構え、ケーススタディーまで、WEB会議ツール「Zoom」を営業で活用するための基礎的なノウハウを紹介する。
	採用戦略研究所/著	ザメディアジョン	2020.9	/673.3/スム/	1111011456	
38	オンラインでも好かれる人・信頼される人の話し方					「察する力」より「表現する力」を磨けば、うれしい反応は引き出せる。コミュニケーションにおいて大切なことから、オンライン特有の「間」の使いこなし方まで、オンラインでもリアルでも役立つコミュニケーション術を紹介。
	桑野 麻衣/[著]	クロスメディア・パブリッシング	2020.10	/361.45/クワ/	0112194575	

11 営業の工夫

No.	書名					内容紹介(※)
	著者	出版社	出版年	請求記号	資料No.	
39	“テレワーク時代”に売上を伸ばす『営業ムダとり』戦略 中小企業3000社の「営業マン」に貢献した「三方よし」の新・営業術					コロナ下の新ビジネス時代到来! 19年間、3000社の営業マンと共にノウハウを築いてきた著者が予測する、「ビジネスの地殻変動」とそれらに「対抗する手立て」を紹介する。
	世古 誠/著	ごま書房新社	2020.12	/673.3/セコ/	0111849292	
40	ランディングページの教科書 売上をガンガンあげるWeb制作8つのコツ					クライアントの売上をあげるサイトを作れるようになれば、依頼が増え、ギャラもアップ! Webデザイナーに向けて、売れるWebデザインと制作のコツを解説したランディングページの教科書。達人たちのノウハウを伝える。
	あびる やすみつ/著	秀和システム	2017.10	/675/アヒ/	1108830678	
41	0円PR お金をかけずに顧客に愛されて売上を伸ばす方法					「最優先で伝えるべき情報は何か?」「フェイスブックへの投稿で重視すべきことは?」など、8つのクイズから、SNS時代のコスト0円PRのスキルを徹底解説する。『日経トップリーダー』連載を加筆し書籍化。
	笹木 郁乃/著	日経BP	2019.12	/674/ササ/	1109762573	
42	売上がグンぐン伸びるパッケージ戦略 赤字商品が大ヒット商品に化ける!!					パッケージにひと言添えただけで売上倍増! ネーミングを変えただけで品切れ続出! ターゲットを絞ったらSNSで話題沸騰! 売れるパッケージの秘密を、事例とともに解き明かす。パッケージにまつわるエピソードも満載。
	松浦 陽司/著	合同フォレスト	2020.5	/675.18/マツ/	1109864007	
43	売上が伸びる手書きPOP 2000店舗で実績					「イラストが苦手。文字もヘタ。だけど売りたい!」という人に向けて、手書きPOPの作成術を伝授。失敗しないレイアウトの考え方、売れるキャッチコピーの見つけ方、イラストの描き方、POPの上手な活用法などを解説する。
	井口 裕子/著	かんき出版	2017.8	/674.53/イク/	1108744408	

12 業種別

No.	書名					内容紹介(※)
	著者	出版社	出版年	請求記号	資料No.	
44	FCで大成功している会社がやっているたったひとつのこと FC本部脱帽のぶっちぎり営業成績の秘密					FC店舗の業績をいかに向上させることができるのか。その秘訣を、中古車買取専門店「アップル」と中古カー&バイク用品チェーン「アップガレージ」で行なっている具体的な事例を交えつつ、わかりやすく伝える。
	長崎 努/著	ダイヤモンド・ビジネス企画	2013.9	/537.06/ナカ/	1107348359	
45	不動産の仕事 ノルマやクレームもこの1冊あれば乗り越えられる。					販売、仲介、仕入れ、賃貸・管理、マナー…。不動産の仕事をしていくなかで感じる素朴な疑問や、陥りやすい悩み、今さら聞きづらい仕事の常識などを取り上げ、先輩・店長・社長がそれぞれの立場から答えるかたちで解説する。
	小原 秀紀/著	かんき出版	2016.3	/673.99/オハ/	1108258151	
46	浅草かっぱ橋商店街リアル店舗の奇蹟					ノルマなし。売上目標なし。型破りの経営で店舗の売上は急拡大! 西浅草の小さな料理道具専門店の6代目が、廃業寸前から人気店へと変身させた「シンプルな常識」を余すところなく紹介する。厳選料理道具も掲載。
	飯田 結太/著	プレジデント社	2021.4	/673.78/イイ/	0112266681	

※内容紹介はTRCマークによる

○オーテピア高知図書館で所蔵している本をご紹介しています。

○貸出しや返却はお近くの市町村立図書館でもできます。お近くの市町村立図書館にお問い合わせください。

○本や雑誌などに関する相談がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

(お問い合わせの際は資料No.をお伝えいただくとスムーズです。)

○請求記号にSがついている本は2階新書コーナーにあります。



オーテピア高知図書館
高知県立図書館 / 高知市民図書館本館
Kochi Prefectural Library and Kochi Municipal Library

〒780-0842 高知市追手筋2-1-1
TEL:088-823-4946 FAX:088-823-9352
<https://otepia.kochi.jp/library>