

結果を出す

営業のしくみ

成果を最大化するには、個人の勤と経験に頼る営業活動から脱却することが必要だ。では、強い営業とは何か。会社全体で強い営業をつくることはできないのか。本特集は強い営業の「しくみ」をつくっている企業を取材した。

取材・文 上阪徹

うえさか・とおる フックライター。1966年兵庫県生まれ。89年早稲田大学商学部卒業。ワールド・リクルート・グループなどを経て、94年フリーランスに。近著は『プランニングという力 パナソニックはなぜ認知度をV字回復できたのか』プレジデント社。