

竹田陽一の営業昔話

私はこうして平均社員の7.7倍の売上を上げた

私は28歳の時北九州の建材メーカーを辞め、企業調査会社に転職しました。仕事は中小企業の信用調査と倒産会社の取材、それに調査チケットと会社年刊の販売でした。転職したあとフランク・ベドガーの販売方法を応用し、飛込による新規開拓に力を入れたことで3年で九州1位になれ、5年で全国1位になりました。入社から12年のときには、平均社員の7.7倍の売上を上げることができました。

こう説明すると、いかにも順調に仕事が進んだように思えますが、事実はその逆で悪戦苦闘の連続でした。私の経験が「単なる昔話」にならないよう、実行したことをランチェスター法則で処理し、あなたの会社の販売力強化に応用できるよう、普遍化しているので必ず役立ちます。

※これは創業40年になる来年に作る予定でしたが、コロナの関係でひまになったので1年早く作りました。

第1章 3年間で九州で1位になった	第2章 今迄にない仕事には必ず障害が発生
<ol style="list-style-type: none"> 1. 失業して米を買うお金にも困った 2. 企業調査会社に転職 3. 入社1年目から飛込みの新規開拓を始める 4. フランク・ベドガーの本との出会い 5. まずニーズがあるかどうかの情報を集める 6. 多くの人はニーズの有無を確かめないで売込む 7. 飛込みを始めたらずぐ成果が出た 8. 3年後に九州で1位になる 9. 太宰府市に転居 10. 火曜日を営業日に決める <ol style="list-style-type: none"> a. 夜間営業で思わぬ成果が出る b. 福岡市には同業者が200人いた 11. 調査先にはお礼のはがきを出す 12. 自転車の活用方法があった 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 33歳のときに講演を始める 2. ランチェスター戦略の講演を聞く 3. 講演を販売促進の武器として使う 4. 陶山訥庵の地域戦略と出会う 5. 危ない会社の本を出版 6. 独立のため5年計画を立てる 7. 今迄にない仕事をするときに発生する障害の解決法 8. 障害を解決した3つの事例 9. 過去の成功体験は捨てよは必ずしも正しくない <ol style="list-style-type: none"> a. 日本海軍は日本海会戦で勝利 b. 戦艦大和と武蔵を建造 c. アメリカ型で成功した任天堂

竹田陽一の営業昔話
 定価 13,200円 (税込)
 2巻。2時間5分。テキスト付



1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。34歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体への応用を研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は4300回に。イギリスへの墓参りは7回になる。

お申し込みは、FAXかメールで。 メールアドレス customer@lanchest.com

ご住所	〒			業種		従業員	人
会社名	役職		ご氏名				様
TEL	FAX						

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311
 制作 竹田陽一 HPは http://www.lanchest.com/ FAX 092-535-3200