

# 未来志向の営業強化

## 成果創出の「これまで」と「これから」

常識と前例に捉われるな!

## 「DX」で叶える顧客・売上増加

切実な経営課題である営業の「数字づくり」に真正面から切り込み、「収益伸長の4要素」に基づく仕組み・枠組みと打ち手をナマ事例とDXを絡めて提示。

現場に頼ると数字が終わる

## 会社全体で販売・受注を推し進める時代へ

### 数字づくりに困ったら読む本

売上は営業に任せるな。  
部下は上司に任せるな。

結果を出せない部下の「行動変容」と  
上司の「管理転換」を促進

#### 本書の特色

経営の難局、営業の苦境を乗り越える実践的なテーマと内容

- ①技術革新と環境変化の嵐が吹く2020年代の数字づくりを展望
- ②成果にフォーカス、収益形成の中核を担う営業を抜本見直し
- ③「生産性の暗黒大陸」とされる営業分野に最先端DXを導入
- ④業界・市場、規模・形態を網羅し、汎用性の高い事例を収録
- ⑤セールステック&エンドテックも駆使、業績向上の方策を提示

社長・役員、経営企画室・業務改革推進室、人事・教育部、営業部、営業統括・推進・企画部、情報システム部など数字づくりの関与者・関係者の研修教材・自習図書にも最適。

#### ●購入方法

- ①原則として主要書店かアマゾンでお買い求めください。
- ②当社から直接ご購入される場合には下記の申込書にご記入ください。5冊以上のご注文については5冊ごとに1冊をプラスしてお送りします。
- ③代金は前払いとなります。請求書をメールでお送りしますので、銀行口座へ手数料ご負担にてお振り込みください。入金を確認次第、速やかに郵便か宅配便でお送りします。その際の送料は当社が負担します。返品はお受けできませんのでご了承ください。

2021年  
11月11日発売

## 未来志向の 営業強化

成果創出の  
「これまで」と「これから」

和田創  
経営コンサルタント

会社全体で販売・受注を推し進める時代へ

常識と前例に捉われるな! 現場に頼ると数字が終わる  
「DX」で叶える顧客・売上増加  
アナログ&デジタルのナマ事例に即して解説 トラスト出版

仕様●四六判・320頁 定価●1800円(税別)  
発行●トラスト出版 発売●サンクチュアリ出版

#### ◆著者紹介

和田創 (わだ・そう)

数字づくりに特化した経営コンサルタント。  
業種や規模を問わず、多くの企業でおもに「業績回復」に携わってきた。雇用維持を前提とし、支出削減でなく「営業立て直し」を主体とした収入増加にこだわり、状況に応じて商品・事業・経営変革を絡めつつ現有戦力の底上げと再配置で成し遂げてきた。

四半世紀を超えて蓄積した営業尺度と営業帳票から営業規範データと営業指標データを生成してAIやITに適用し、「セールステック&エンドテック」による人手に頼らない営業強化・営業変革をスタートアップと推し進めている。

### トラスト出版

(株式会社サルエド 出版事業部)

TEL 050-3786-4351 FAX 050-3737-4562

MAIL info@sal-ed.com

〒150-0044 東京都渋谷区円山町5-5 Navi渋谷V3F

### 『未来志向の営業強化』購入申込書 冊 1冊1800円 (税別)

申込者	社名	年商	百万円	社員	人
	氏名	所属	役職		
	所在地 〒				
	TEL	—	FAX	—	—
	E-mail	※会社のメールアドレスに限ります。※メールアドレスは、数字・英字・記号をはっきりとご記入ください。			

購入申込書にご記入いただいた「個人情報」は、代金請求・商品発送などの業務のほか、当社グループからの関連情報の提供に使用します。第三者に開示・提供することはありません。