

【TC】来週 5/24 夜、出版記念イベント、この3年の“奮闘記”！新サービス2つ

こんにちは、TC メルマガ事務局です

このたびの社長・富田賢の新刊書(5/22 配本)

『これから10年活躍するための新規開拓営業の教科書』は、
学者出身で、社長になるまで、交流会に参加したこともなかった富田が、
ちょっとしたきっかけで、交流会に参加するようになり、
徹底した交流会回りから、コンサルティング事業を軌道に乗せるまでの
“奮闘記”でもあります。

本の中で、新規営業では、「恥も失敗もかき捨てと思え！」ということを書いています。富田が、そんな気持ちで、えいや〜と、出した本です。

来週 5/24 の出版記念講演&パーティーでは、そんな経緯と、本の中身を富田がお話させていただきます。本も1冊、お渡しします！

営業で有名な3名の方とのパネルディスカッションも、お楽しみに

このメール・マガジンは、これまで、TC 社長・富田賢あるいは TC のメンバーが名刺交換をさせて頂いた方に配信しております。配信が不要の場合やメールアドレスのご変更については、下記の URL から可能です。

メルマガの停止や変更は、こちら！

<https://regssl.combzmail.jp/web/?t=cf27&m=i522>

=====

1 . 5/24 夜 富田賢・新刊『新規開拓営業の教科書』出版記念講演&パーティー



皆様、お待たせしました！いよいよ、社長・富田賢の新刊

『これから10年活躍するための新規開拓営業の教科書』

(総合法出版、1300円)

が5月22日に発売されます。

<社長・富田賢からのコメント>

私は、京大の大学院を修了して、国公立大学の大学院の専任講師をしていた時や、大手銀行の本部にいたときには、異業種交流会というものは、参加したことがありませんでした。

このことは、本でも、何ヶ所かで、書かせていただきました。

ちょっとしたきっかけで、人に誘われて、渋谷の交流会に参加して、これはいい！と思って、その後、週5営業日×4週の20営業日のうち、17、18営業日、交流会に参加したことで、コンサルティング会社を軌道に乗せることができ、また、営業先や提携先の紹介（ビジネスマッチング）のサービスも出来上がりました。

このたびの『これから10年活躍するための新規開拓営業の教科書』では、

- (1)環境変化の中で、従来の日本的な営業スタイルを変えなければならないこと、
 - (2)既存先のフォローより負担は大きくとも新規開拓が必要であること、
 - (3)交流会をバカにせず、徹底活用すること、
 - (4)営業の場面でのNGワード、相手との距離の縮め方、
 - (5)自分と自社の強みを生かした営業スタイル、
 - (6)営業を継続するコツ、切り替えを速くするコツ、
 - (7)躊躇しないで、あえて恥も失敗もかき捨てと思うこと、
- などについて、書いています。

私も、自ら、学者や銀行員から脱サラをして、会社を立ち上げていく中で、

交流会まわりや、それに基づく新規開拓の大切さを実感し、逆に、それさえあれば、どうやってでも、生きていける、と感じています。

新規開拓の営業力さえあれば、今の会社に残るにしても、転職するにしても、どういう環境でも、生きていけます。

これからも、生き残って、活躍していくためには、新規開拓営業の力は、不可欠なものです。

皆さんも、『これから10年活躍するための新規開拓営業の教科書』を読んで、是非、新規開拓営業の力を身につけてください！

なお、本の表と裏の帯は、出版社の編集者などが、どのようにしたら、書店を訪れた方々に興味を持っていただけるか、ということ、必死に考えた結果出てきたものです。

ただ、裏帯のように「初回面談成約率87%」と書くと、皆さんが、私と面談をすると、契約のシュートを決められてしまう、と懸念して、面談してくれなくなるのではないかと、多少、心配ですね(笑)！
——(以上)——

本の内容は、こちら！

<http://www.tcconsulting.co.jp/book>

今般、出版を記念して、講演会&パーティーを、賑やかに、スタジアムプレイス青山にて開催いたします。

【富田賢・出版記念講演&パーティー】

日時：5月24日（木曜日） 18：30から21：00（18：15受付開始）

18：30 から 19：00 富田賢から本の内容についての講演

19：00 から 19：30 営業力で著名な下記の3名の方々とのパネルディスカッション

高橋彩さん <http://aya-cafe.com/>

『497日連続で契約を取りまくった私の営業ルール』の著者

美里泰正さん <http://www.teleapo.com/>

「テレアポの達人」で、株式会社コンベックス 代表取締役社長

泉忠司さん <http://www.izumi-tadashi.net/>

「著書45冊・累計300万部以上を誇るクロスメディア時代の寵児」

19：30 から 21：00 記念パーティー

ビジネス・マッチングの場としてご活用ください！

会場：スタジアムプレイス青山 <http://www.sp-aoyama.jp/access/index.html>

東京メトロ「外苑前駅」から、神宮球場方面へ徒歩3分！

参加募集人数：80名

参加費：お一人様1万円（本1冊と、飲食代が含まれます）

お申し込みは、こちら！

<http://www.tcconsulting.co.jp/app>

堅苦しくなく気楽な会合ですので、お気軽にお申し込みください！！

=====

2. 新サービス 2つ 開始！

(1) 『営業組織強化・営業マン養成コンサルティング』

営業マネージャー、請け負います！ 政清三枝が担当します！

(2) 『マーケティング強化の総合サポート』

売れる「仕組み」作り出します！ 岡田有史が担当します！

=====

ティーシーコンサルティングは、これまで、

トップセールス的なビジネス・マッチング(営業先や提携先の紹介)で、
コンサルティング先企業の売上アップを達成してきました。

しかし、それだけでは、コンサルティング先企業の継続的な着実な売上の
確保はできません。

ティーシーコンサルティングは、皆様の会社の売上を継続的に、
安定して、着実に伸ばして行くために、次の2つのサービスを開始します。

これに伴い、シニアコンサルタントとして2名が、ジョインしました！

政清三枝と岡田有史のプロフィールは、こちら！

<http://www.tcconsulting.co.jp/consulting/partner>

(1)『営業組織強化・営業マン養成コンサルティング』

営業マネージャー、請け負います！ 政清三枝が担当します！

あなたの会社で、

社長の営業力だけで、売上を立ててきたが、社員がぜんぜん、
営業の成果を出せない、営業マンを育てられない、
営業マンを束ねるリーダーとなる営業マネージャーがいない、
計画的な営業ができない、いつも社長が怒らないと組織が動かない、
ということはないですか？

いつも社長が怒らなくても、営業が計画的に着実に進むように、
営業部を強くし、営業マンを育てていく必要があります。

その際、「営業のマネジメント」を行う「営業マネージャー」の役割が
重要となります。

自社内に、「営業マネージャー」がいる場合はいいのですが、いない場合は、

育てるまでの間、ティーシーコンサルティングが、政清三枝をあなたの会社の「営業マネージャー」として投入します。

営業組織強化コンサルティングの御案内PDFは、こちら！
<http://www.tcconsulting.co.jp/pdf/training.pdf>

6ヶ月を基本としたコンサルティング・サービスですが、
1回3時間のお試しプランも用意しています。

お気軽にご連絡ください。

お問い合わせは、こちら！
<http://www.tcconsulting.co.jp/contact>

(3) 景気・人・商品に左右されない売上を上げる会社を作る！
売れる仕組みを作る！『マーケティング強化の総合サポート』

社長の営業力で、前輪駆動で、ガツガツ、売上を上げていくことには、
限界があります。

やはり、会社の仕組みとして、サービスや商品が売れていく「売れる仕組み」を
作り出していくことが必要です。

そこで、次のようなマーケティングのステップを踏んで、
あなたの会社の「売れる仕組み」を構築します。

【ステップ1】まずは、“強み”を見つけ出す

【ステップ2】マーケティング戦略の立案

【ステップ3】プロモーションの拡充

【ステップ4】ブランディング向上

【ステップ5】営業組織の強化

このコンサルティングは、船井総研出身で、自らも5社の経営経験があり、マーケティング・コンサルタントとして、定評のある岡田有史が、ティーシーコンサルティングのシニアコンサルタントとして担当します。

自転車操業の会社経営から抜け出すためには、これしかないです！！

「マーケティング強化の総合サポート」の御案内PDFは、こちら！
<http://www.tcconsulting.co.jp/wp-content/uploads/okada-pdf.pdf>

お問い合わせは、こちら！
<http://www.tcconsulting.co.jp/contact>

最後まで読んでくださって、ありがとうございます！

=====

株式会社ティーシーコンサルティング

<http://www.tcconsulting.co.jp>

メルマガ事務局 info@tcconsulting.co.jp

〒107-0062 東京都港区南青山 2-11-13 南青山ビル7階

「外苑前駅」から徒歩3分。青山通り沿い、伊藤忠商事の斜め前！

電話：03-4530-8537

Fax：03-3470-8538

社長ブログ『売上アップで会社の問題8割を解決する

コンサルティング会社社長の今日の視点』

<http://ameblo.jp/tctomita/>

富田賢の twitter @tctomita

富田賢の Facebook

<http://www.facebook.com/tctomita>

=====