

効きすぎ注意！

ライバルに教えたくない「数字がみるみる上がる」技術を紹介 『決定版 営業心理術大全』11月11日発売

有限会社明日香出版社（東京都文京区）は11月11日（金）に、
ビジネス書の新刊『決定版 営業心理術大全』（著・菊原智明）を発売します。



本書の概要

同書は2011年発売の『トップ営業マンが使っている 買わせる営業心理術』および2016年発売『〈完全版〉トップ営業マンが使っている 買わせる営業心理術』のリニューアル版です。
トヨタホームで営業職を務め、営業成績トップを4年間維持した経験を持つ著者が「相手との距離の詰め方」「心を解きほぐした後、実際に結果につなげる方法」などを心理学に基づいた理論で説明。
さらに、チームを率いる立場にある営業職の方向けに「結果を出すためのチーム作り」についても紹介する項目も組み込みました。
コロナ禍でリモート営業など新種の営業手法が出てきた中でも変わらず活用できる、実践的なノウハウを73項目掲載しています。

著者の特徴

※詳細は2ページ目に掲載

- ・営業サポート・コンサルティング株式会社（群馬県高崎市）代表取締役。営業職向けの講演／セミナー／コンサルティングなどを手がける。
- ・関東学園大学経済学部講師として「営業人材育成授業」を担当。
- ・1995年、トヨタホーム入社。入社後7年にわたり低迷するも「営業レター」の活用により一躍トップ営業へ。2004年には全国No.1営業マンになり、MVPを獲得。

★リニューアルに際して変更した点

- ・紹介する心理術の概要がひとめでわかるイラスト
- ・気持ちを盛り上げる方法など、部下に効く心理術の項目も新たに追加
- ・コロナ禍で変化した営業スタイルに合わせたテクニックも紹介
- ・難易度を視認できるので、試しやすいものから始められる
- ・特典メールに申し込むと、追加で5つの心理術が届く

書名

決定版 営業心理術大全

著者名 菊原 智明

ページ数 328

本体価格 1800円

判型 A5 並製

ISBN 978-4-7569-2238-0

もくじ

※詳細は2ページ目に記載

- | | |
|------------------|-------------------|
| 1章 営業マナー・第一印象編 | 7章 モチベーション編 |
| 2章 アプローチ・ランクアップ編 | 8章 考え方・心構え編 |
| 3章 商談・セールストーク編 | 9章 結果を出し続けるための習慣編 |
| 4章 クロージング編 | 10章 部下にも効く！営業心理術 |
| 5章 ファンづくり・リピーター編 | おわりに |
| 6章 ピンチ・トラブルの対処法編 | |

有限会社明日香出版社

〒112-0005 東京都文京区水道 2-11-5

<https://www.asuka-g.co.jp/>

著者略歴 菊原 智明 (きくはら・ともあき)

営業サポート・コンサルティング(株) 代表取締役・営業コンサルタント・関東学園大学 経済学部講師・社団法人営業人材教育協会理事
群馬県高崎市生まれ。工学部機械科卒業後トヨタホームに入社し、営業の世界へ。

自分に合う営業方法が見つからず7年もの間クビ寸前の苦しい営業時代を過ごす。

お客様へのアプローチを訪問から「営業レター」に変えることをきっかけに4年連続トップの営業に。約600名の営業の中においてMVPを獲得。

2006年に独立。営業サポート・コンサルティング株式会社を設立。

現在、経営者や営業向けのセミナー、研修、コンサルティング業務を行っている。

2010年より関東学園大学にて学生に向け全国でも珍しい【営業の授業】を行い、社会に出てからすぐに活躍できるための知識を伝えている。

2022年までに72冊の本を出版。ベストセラー、海外で翻訳多数。

主な著書に『訪問しなくても売れる!「営業レター」の教科書』(日本経済新聞出版社)、『売れる営業に変わる100の言葉』(ダイヤモンド社)、『面接ではウソをつけ』(星海社)、『5つの時間に分けてサクサク仕事を片づける』(フォレスト出版)、『「稼げる営業マン」と「ダメ営業マン」の習慣』『残業なしで成果をあげる トップ営業の鉄則』(明日香出版社)、『営業1年目の教科書』『営業の働き方大全』(大和書房)、『リモート営業で結果を出す人の48のルール』(河出書房新社)、『仕事ではウソをつけ』(光文社)などがある。

もくじ (全項目)

1章 営業マナー・第一印象編

- 01 リモートで効果的「2倍バックトラッキング」
- 02 リアルでもリモートでも効果的、自分の価値を上げる「ハロー効果」
- 03 初対面のお客様から共感を得るための「ミラーリング」
- 04 じらし作戦で印象度を上げる「ツィアガルニック効果」
- 05 お客様にファンになってもらう「クレシヨフ効果」
- 06 会う前に勝負を決める「プライミング効果」
- 07 お客様の記憶に刷り込む「エピソード記憶」

2章 アプローチ・ランクアップ編

- 01 思わずお客さまがクリックしたくなる「カクテルパーティー効果」
- 02 意外性で好感度を一気に上げる「ゲインロス効果」
- 03 本心を言わせるための「バーナム効果」
- 04 一気に距離感を縮める「自己開示」
- 05 頼みごとを受け入れてもらうための「カチッサー効果」
- 06 確実にお客様と親密度を深める「ザイアンスの法則」
- 07 お客様の損をしたくない気持ちを利用する「プロスペクト理論」

3章 商談・セールストーク編

- 01 お客様が真剣に話を聞いてくれる「両面・片面提示」
- 02 徐々に誘い込む「ロー・ボール・テクニク」
- 03 前のめりで話を聞かせる「セルフプレゼンテーション」
- 04 商談をうまくまとめる「オープンクエスチョン・クローズドクエスチョン」
- 05 他社との違いを明確に示す「リフレーミング」
- 06 売りにくい商品を売りやすくする「コントラスト効果」
- 07 マニアックなお客様を刺激する「スノップ効果」
- 08 確実にお客様の心をつかむ「ホットリーディング」

4章 クロージング編

- 01 クロージングの成功率を極限まで上げる「親近効果」
- 02 買ってからのキャンセルを防ぐ「バイヤーズリモース」
- 03 お客様が気持ちよく契約へ導く「ハード・トゥ・ゲット・テクニク」
- 04 交渉を有利に進める「フット・イン・ザ・ドア・テクニク」
- 05 ついつい相手が引き受けてしまう「ドアインザフェイステクニク」
- 06 クロージング前の不安を取り除く「マッチングリスク意識」
- 07 お客様の背中をそっと押す「フォールス・コンセンサス」
- 08 トークにインパクトを与える「エコイックメモリー」

5章 ファンづくり・リピーター編

- 01 普通の商品を人気商品に変える「バンドワゴン効果」
- 02 イベント、商品を魅力的に変える「カリギュラ効果」
- 03 つい応援してしまう「アンダードッグ効果」
- 04 紹介を拡散させる「ウィンザー効果」
- 05 追加契約をもらうための「テンション・リダクション」
- 06 価格を上げると満足度も上がる「ヴェブレン効果」
- 07 印象に残すための「エスカレータ効果」

6章 ピンチ・トラブルの対処法編

- 01 不利な状況から起死回生を狙うための「アズ・イフ・フレーム」
- 02 あまのじゃくを利用する「ブーメラン効果」
- 03 目先を変えて復活させる「クーリッジ効果」
- 04 お客様の不安を一気に軽減させる「ダブルバインド」
- 05 敗戦してから虎視眈々とチャンスをうかがう「間接アプローチ戦略」
- 06 リモートの打ち合わせで効果的「プリフレーム」
- 07 クレームを最小限で食い止める「イエス・バット法」「ノー・バット法」

7章 モチベーション編

- 01 考えすぎて行動できない人のための「宣言効果」
- 02 やる気にさせる「プラシーボ効果」
- 03 適度な刺激でやる気を継続する「ヤーキース・ドットソンの法則」
- 04 強制的にやる気を出す「恐怖モチベーション」
- 05 優秀な営業に変わる「認知的不調和」
- 06 成功できるイメージになる「シャルパンティエ効果」
- 07 自分の気持ちを掻き立てる「希少性の原理」

8章 考え方・心構え編

- 01 最速で結果を出すための「モデリング」
- 02 不利な状況を自分に有効に利用する「ユーティライゼーション」
- 03 努力なしで自分を変える「サブリミナル効果」
- 04 自動的に成功者になれる「ミラーニューロン」
- 05 お客様の期待度を高める「ラベリング効果」
- 06 メールの開封率を上げる「アフォードダンス理論」
- 07 ネガティブな思い込みから脱する「カウンター・エグザンプル」

9章 結果を出し続けるための習慣編

- 01 一瞬にして最高の状態に持っていく「アンカーリング」
- 02 ピンチの時に助けてもらえる「寛大効果」
- 03 小さなことが大きな結果を生む「レバレッジ効果」
- 04 後に引けない状態をつくる「サンクコスト効果」
- 05 強制的に継続できるようになる「認知バイアス」
- 06 いい習慣を身につける「報酬効果」
- 07 小さなことから始める「時間的フレーミング」

10章 部下にも効く! 営業心理術

- 01 動かない部下を動かすための「ピグマリオン効果」
- 02 ものと言葉で部下を動かす「エンハンス効果」
- 03 内発的動機付けで部下を動かす「アンダーマイニング効果」
- 04 部下の悩みを解決へと導く「カタルシス効果」
- 05 冷めた若者が熱くなる「アクノリッジメント」
- 06 相手から共感を得られる「アイメッセージ」
- 07 できる人になるための「認知リハーサル効果」
- 08 部下の行動意欲を向上させる「同調効果」

おわりに



有限会社明日香出版社

〒112-0005 東京都文京区水道 2-11-5

<https://www.asuka-g.co.jp/>