

目次

はじめに

2

【序章】

《マス・マーケティングからパーソナル・マーケティングへ》

10

《情報化社会とは、情報に価値がなくなること》

14

【第1章】 ソリューションオフアリング

先輩営業マンの魔法

20

ベネフィットを考える

24

人は自分が欲しいものを分かっている

第一象限型ビジネスと第二象限型ビジネス

「営業」とはなにか？

競合 (Competitors) は誰だ？

商材を商品にする

下請け業とコンサル業

プレゼンテーションと説明

ソリューション・オフアライン

コンセプトチュアルスキル

ゴールデンサークル

ストーリーテリング

【第2章】 あなたらしさ

マーケティング的アプローチとコーチング的アプローチ

人生理念と使命

「100人マーケティング®」とは

思考と感情

「自分力」

《主体性と自分軸》

《貢献と自己犠牲》

解釈力

《事実と解釈》

《成功と学び》

邪悪力

《価値観の多様化とカリスマ性》

《コンプレックスと影響力》

150 143

139 131

127 119

143

131

119 111 106 101 96

最後に

《「好き」を仕事にする》

参考文献

155

161

155