

投資物件の「売れる仕組」紹介

『農業大卒の僕が29歳で年間170戸のマンションを売って日本一の営業マンになった秘密の方法』 平田浩平 著

を提示する。

仕組みづくりのために、自分の営業に自信を持つことを基本として、聞き役に徹することやアポは最短日時で取ること、にこだわることなどの具体的なテクニックを紹介。一方で、販売したあとも物件近隣の再開発や

大型商業施設の建設などの情報を伝えることで、一生続く人間関係をつくるのが大切と説く。

このほか、断られた際にどうするかなど、自らが実践し成功した手法や心の持ち方、考え方にについての持論を展開する。KADOKAWA刊。四六判184ページ。本体1400円

2007年に日本財託に入社し、1年目は7件しか契約できなかったものの、3年後には100戸を突破し、昨年は170戸を販売した。売り上げを急激に伸ばした理由として「お客さまがお客さまを連れてくる『売れる仕組み』をつくったこと」として、その仕組み

天田浩平 著

農業大卒の僕が29歳で年間170戸のマンションを売って日本一の営業マンになった秘密の方法

電話営業も飛び込み営業も僕は一切しません!

2014年11月25日発行 経済界 1000円

