

顧客理解

関係構築

信頼の醸成

成功と展開

大企業のメカニズムを捉え 商談を成功させる!

組織設計
営業手法
効果測定
カスタマーサクセス
人材育成まで
徹底解説

成果が出続ける

「大企業向け営業組織」
の作り方がわかる!

SE
SHOEISHA

佐藤 亮 著 松村 泉 監修



978-4-7981-8626-9