

DX時代にこそ求められる「営業しない営業」に近づく  
独自のメソッドを凝縮した1冊がついに発売

## 『シン・営業力』本日から全国の書店・オンラインにて発売開始

製造業のDXから生産ラインの開発・実装までを包括的に支援するコンソーシアム「Team Cross FA（チームクロスエフエー）」の幹事企業の1つである株式会社FAプロダクツ（本社：東京都港区 代表取締役社長：貴田義和 以下、当社）は、当社の代表取締役会長を務め、元キーエンスのトップセールスでもある天野真也による、独自の営業メソッドを詰め込んだ、ビジネス書『シン・営業力』を本日、2022年2月21日(月)にクロスメディア・パブリッシングから発刊しました。



## 『シン・営業力』とは：DX時代にこそ通用する、「営業しない営業」に近づくための営業の教科書

本書は、元キーエンスのトップセールスでもあり、かつて「伝説の営業」と称された天野真也が、キーエンス時代の経験や各社への営業コンサルなどこれまでの営業人生を通じて培ってきた営業メソッドやマインドを詰め込んだ1冊です。コミュニケーション力、話上手・下手に関係なく、「営業しなくてもお客様から選ばれてしまう営業」＝「営業しない営業」になれる極意を詰め込んだ「営業の教科書」となっています。

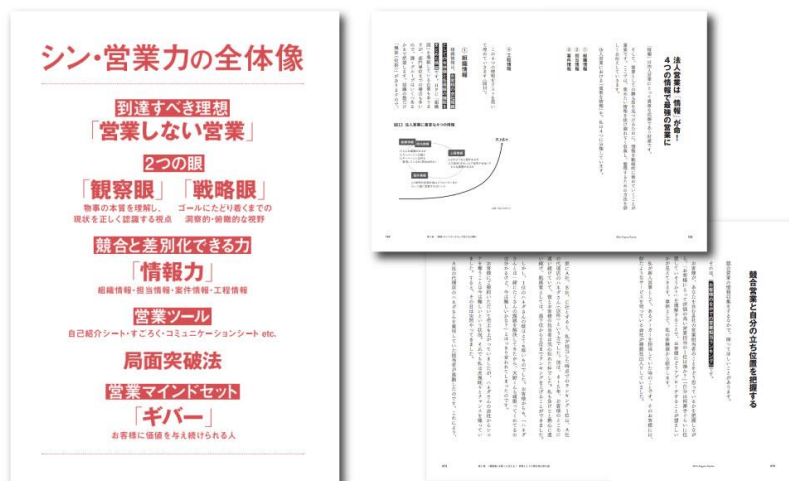
従来営業において重視されてきた「対人折衝力」にフォーカスするのではなく、時代を超えて通用する営業力を「真の営業力＝シン・営業力」と定義。

「営業しない営業」となるために必要な「観察眼」と「戦略眼」、そして競合とさらに差をつける「情報戦略」などの独自メソッドをご紹介します。さらに、商談に際しての準備やフロー、そして営業なら誰しも直面する困難な局面の突破法など明日から実行できるメソッドも満載です。

コミュニケーション論に終始しない、本質的かつ実践的なメソッドやマインドが詰まった、従来の営業関連のビジネス書とは一線を画す内容です。

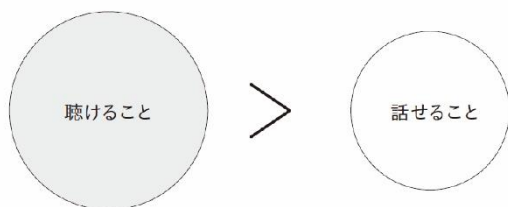
本書を通じて、お客様と接する様々な仕事を楽しくなり、営業職はもちろん、あらゆるビジネスパーソンの人生がさらに豊かになることを願っています。

## 本書のポイント：独自のメソッドを実体験とともに紹介！



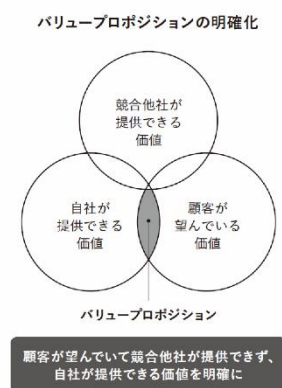
本書では、「営業しない営業」となるために必要な「観察眼」と「戦略眼」などの独自メソッドを、天野の実体験とともに紹介。

図1 話せることより、聴けることこそが重要



お客様との最初の商談を自社サービスの説明ばかりに費やすのは×

図6 バリュープロポジションのイメージ



## 本書の構成：「シン・営業力」を身に着けるためのポイントを少し紹介！

### 第1章：「営業する前」に読んでおきたい基本原則

「営業とは」、「法人とは」、営業をする前に知っておくべき基本原則・考え方を網羅した章です。

### 第2章：「観察眼」を磨くと見える！営業としての現在地と勝ち筋

物事の本質を理解し、現状を正しく認識する視点「観察眼」。これが本書の一つ目のキーワードとなります。観察眼を通じて、自身のおかれている状況や、お客様の中で自分や競合がどのような立ち位置にいるかを把握することの重要性を紹介します。

### 第3章：「戦略眼」を磨くと描ける！営業のサクセスシナリオ

ゴールにたどり着くまでの俯瞰的・洞察的な視点「戦略眼」。本書のもう1つのキーワード「戦略眼」を活用した戦略やサクセスシナリオの描き方について解説します。

### 第4章：「情報」がトリガーとなって起こる大勝利

競合と大きな差別化を図る上で重要なのが「情報力」。法人営業の命となる「4つの情報」、そしてそれらの情報を得るために必要なキーパーソンの見つけ方などを紹介します。

### 第5章：事前準備から商談までの営業フローのツボ

商談の事前準備から、商談時に使える「自己紹介シート」や「すごろく」などのツールまで、読んですぐに使えるメソッドを紹介しています。

### 第6章：崩れそうなシナリオをゴールに導く、局面突破法

営業なら一度は直面する困難な局面の突破法について解説しています。具体的なケースとその対処法は必見です。

### 第7章：シン・営業力のマインドセット

「シン・営業力」を身に着ける上で大切な「ギバー」であることの重要性について解説する、本書のメとなる章です。

## 書籍情報

書名：『シン・営業力』

体裁：四六判／240 ページ

定価：1,628 円（本体 1,480 円＋税）

発行：株式会社クロスメディア・パブリッシング

発売日：2022 年 2 月 21 日（月）

全国の書店にて発売中

オンラインでのご購入はこちら

Amazon <https://www.amazon.co.jp/dp/4295406589/>

楽天 <https://books.rakuten.co.jp/rb/17015502/>

## 著者プロフィール



1992 年、キーエンスに新卒一期生として入社。工場の自動化に関わるセンサやカメラの提案に従事し、入社 1 年目で同期の中で営業ランキング 1 位、入社 2 年目以降もランキング上位の実績をあげ、グループ責任者、営業所長を経て社長直轄の海外営業・重点顧客プロジェクトの初代リーダーに抜擢。売上数百億円から二千億円の企業へと成長するまでの期間、営業として第一線でけん引する。

キーエンスで築き上げた自動車・食品・半導体などのあらゆる業界の生産現場を見てきた経験と、顧客と共に海外を含む新工場プロジェクトを成功に導いてきた実績を基に、2010 年に起業。

東証一部上場企業など、メーカー数十社の営業・販売支援/コンサルティングを担った後、現在は FA プロダクツほか複数社の代表を兼任し、製造業の DX から生産ラインの開発・実装までを包括的に支援するコンソーシアム「Team Cross FA(チームクロスエフエー)」ではプロデュース統括として旗振り役を務める。

また、YouTube チャンネル「AMANO SCOPE (アマノスコープ)」や、DMM オンラインサロン「営業大学 - ESSENCE -」にて、営業向けのノウハウも発信している。

### ■AMANO SCOPE



天野真也が業界をリードするイノベーターたちと対談を行い、「日本の未来」「製造業の未来」について発信していく YouTube チャンネルです。「営業」「経営」「製造業」などをテーマにした天野の一人語りによる情報発信も行っています。

30 年近くにわたり、製造業の DX を支援してきた経験と知見を活かしたユニークな視点で、視聴者の皆さまにとって新たな気づきとなるような情報をお届けします。

「直伝シリーズ」では本書に通ずる営業のいろはを動画で解説しています。

URL ▷ <https://www.youtube.com/c/AMANOSCOPE>

### ■営業大学 -ESSENCE -



営業大学 -ESSENCE- (エッセンス) は、「キーエンス伝説の営業」と称された天野真也が独自に構築した営業メソッドや考え方「営業の本質を学べる」オンライン学校です。

天野や有力企業による営業に関する講義動画の他、直接アドバイスがもらえる相談会やロープレなど、営業力をアップデートするコンテンツを更新中です

URL ▷ <https://lounge.dmm.com/detail/3868/index/>