

13年間ナンバー1営業マンが 1億円を稼ぐために売っていたもの

# 営業は自分の「特別」を売りなさい

5月21日 Audible にて配信開始

株式会社あさ出版(代表取締役:田賀井弘毅、所在地:東京都豊島区)は、世界最大級のオーディオブック及び音声コンテンツ制作・配信サービスであるAmazon Audible(以下オーディブル)にて、辻盛 英一 著『営業は自分の「特別」を売りなさい』のオーディオブックの配信を2022年5月21日に開始いたします。

GReeeeN プロデューサーJINさんコメント「自分の「特別」を伸ばすことの重要性を、ビジネスベースでも再確認させてもらえる良書です！」

成功者続々輩出。告知開始後たった1日で完売。受講後、誰一人営業職をやめていない。少しの時間で多大な利益を出す「6ステージセールス」。月にたった5日働くだけなのに世界第3位のメットライフ生命で13年間ダントツでナンバー1であり続けた営業マンによる幻の高級研修が、書籍に続きオーディオブックとなって発売されます。

## タイトル:営業は自分の「特別」を売りなさい Audible版 – 完全版

再生時間:3 時間 13 分 著者:辻盛 英一 ナレーション:竹内 圭

価格:2,500円(10%税込)

配信開始:2022年5月21日

ASIN:B09ZXZZBFQ

### 【目次】

- 第1章 営業を楽しんでいる人ほどお客さまに選ばれる
- 第2章 トップ営業マンはお客さまに「特別」を売っている  
\*あなたの「特別」を見つけるチェックリスト
- 第3章 少しの時間でトップ営業になる6ステージセールス
- 第4章 営業ステージを上げるためにやるべきこと1  
営業マンの半数以上が勘違いしている営業の本質を知る  
\*あなたがどのステージにいるかがわかるチェックリスト
- 第5章 営業ステージを上げるためにやるべきこと2  
ステージ2行動力セールス 営業マンの3割が間違いがちな時間と自分の使い方を知る
- 第6章 営業ステージを上げるためにやるべきこと3  
「売る人」から「提供する人」にマインドセットする
- 第7章 「特別」を極めれば1000万円稼ぐより1億円稼ぐほうが簡単

### 【著者プロフィール】

辻盛英一(つじもりえいいち)

大阪市立大学経済学部卒業、三井住友銀行を経てアリコジャパンに入社(現メットライフ生命保険)。銀行、保険ともに数々表彰されタイトルを獲得。13年連続、トップの成績を収める。その手腕が注目され、社内外から、営業手法を学びたいと人々が訪ねてくるように。現在は法人専門の保険代理店、株式会社ライフメトリクスを経営する傍ら営業マン向けの研修を主催。100万円超の営業マン向け研修は、開催を案内するたびに当日で完売。多くの営業マンの成功を手助けしている。某大学の硬式野球部監督として24年ぶりのリーグ優勝に導く。年間300日はグラウンドで学生を指導していることから、ワークライフバランスの重要性を自ら体現している。その人柄から、著名人、芸能人とも交流がある。



### お問い合わせ先

古垣(フルガキ)TEL:03-3983-3225 090-4424-6911 [furugaki@asa21.com](mailto:furugaki@asa21.com)

株式会社あさ出版 東京都豊島区南池袋2-9-9 第一池袋ホワイトビル6階