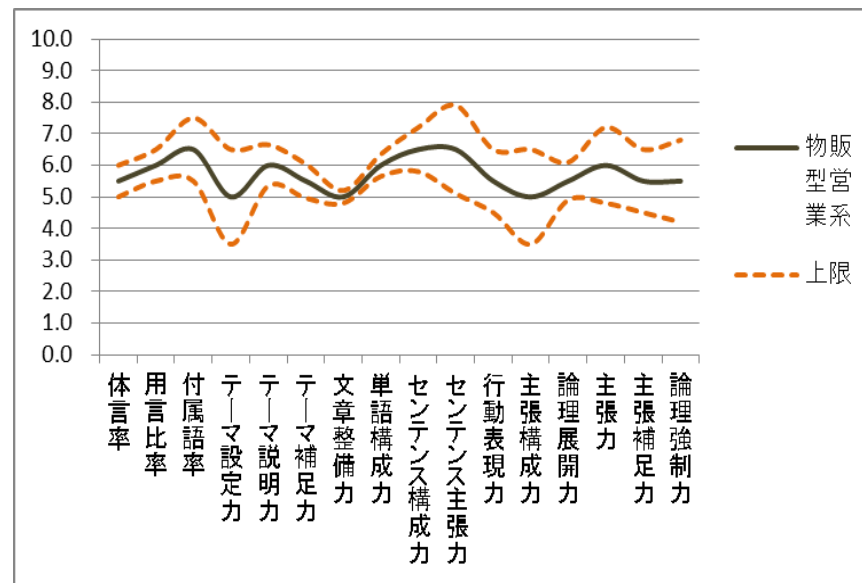
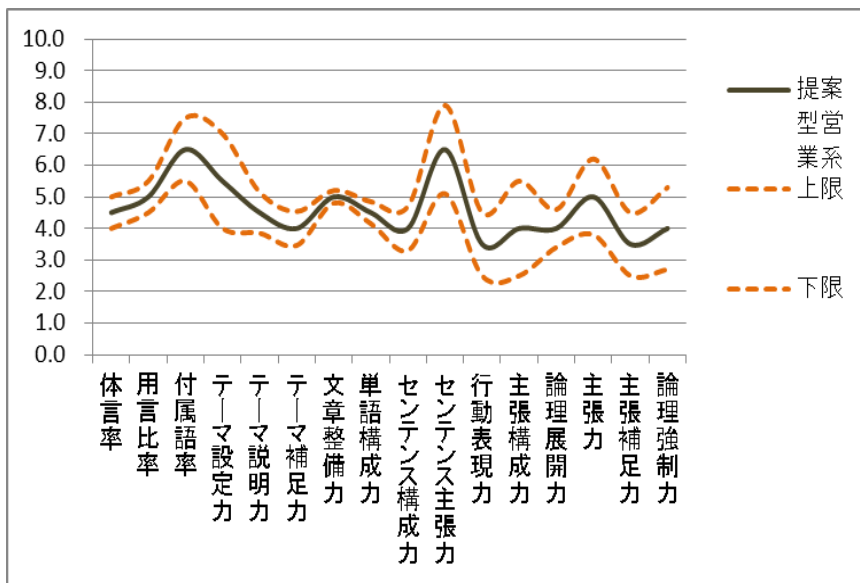


提案型&物販型営業



お客様の状況を観察し、そのお客様に適切なものを選択して提供する営業スタイルである。もちろん創作が入る。考える事が好きで、お客様とのコンセンサを得ながら、その中に、緩やかな柔軟な説得性を持っている。(主にプロポーザルを必要とする営業系、コンサルもこの分野の要素を持っている。)

ものの形が明確であり、お客様が、ある程度そのモノを理解している中で、モノの良さを強調できる営業スタイルである。人に対して、強引さが要求される。(店売りなどの接客姿勢とは異なる。)