



tag.  
worker

10

VOL.19

2020

営業力は  
“知識で養う”





1st

29件  
獲得

KAITO  
ONO

小野 海斗

関西大学  
社会学部心理学科卒業

2nd

25件  
獲得

RYOTA  
MURAKAWA

村川 亮太

近畿大学  
経営学部卒業

KEISUKE  
IKEDA

池田 圭佑  
中央大学  
商学部4回生  
BCC東京

3rd

22件  
獲得



4th

21件  
獲得

TAKETOMO  
IWATA

岩田 剛知  
常葉大学  
健康プロデュース学部  
柔道整復学科1回生  
BCC関西



5th

20件  
獲得

YUKI  
INOUE

井上 由貴  
阪南大学  
経営情報学部卒業



KEI  
INOUE

井上 啓  
西南学院大学  
商学部3回生  
GTF





7th 19 件  
獲得

MOTOI  
MATSUOKA

松岡 基  
BCC東京



8th 17 件  
獲得

HIROYUKI  
KANO

加納 寛之  
関西学院大学  
教育学部4回生  
PLC関西



9th 15 件  
獲得

TAKEYA  
OKUDA

奥田 健也  
京都産業大学  
外国語学部卒業  
GTFリーダー



YUKI  
SENDA

千田 勇輝  
関西外国語大学  
外国語学部4回生  
GTF



SHOTARO  
KOJIMA

小嶋 祥太郎  
阿久比高校卒業  
BCC名古屋



12th 14 件  
獲得

ITSUKI  
FUKUSHIMA

福島 樹  
大和大学  
政治経済学部2回生  
GTF



YUYA  
MAEDA

前田 勇矢  
大阪学院大学  
経営学部経営学科4回生  
WTV



TEPPEI  
ISHIZAKI

石崎 哲平  
同志社大学  
経済学部4回生  
PLC関西



15th 13 件  
獲得

YUKI  
TAKIGUCHI

滝口 祐毅  
甲南大学  
経営学部3回生  
PLC関西



KAZUMA  
IWAI

岩井 和磨  
関西学院大学  
総合政策学部3回生  
ENT





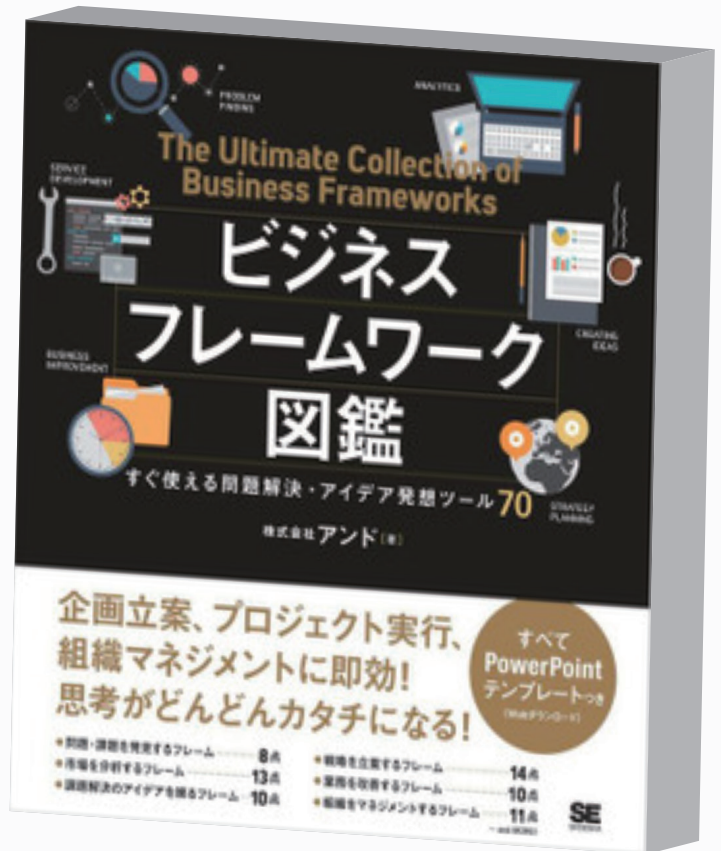
# Book introduction

## 『ビジネスフレームワーク図鑑』

ビジネスのさまざまな場面で使えるフレームワークを解説しています。

以下のように、活用場面ごとに分類していますが、各フレームワークの使い方は1つだけではありません。ご自身の状況に合わせて、柔軟に利用してください。解説の中にも、活用法のヒントが含まれています。

- 第一章：問題・課題を発見するフレーム
- 第二章：市場を分析するフレーム
- 第三章：課題解決のアイデアを練るフレーム
- 第四章：戦略を立案するフレーム
- 第五章：業務を改善するフレーム
- 第六章：組織をマネジメントするフレーム
- 第七章：他者に伝える・共有するフレーム



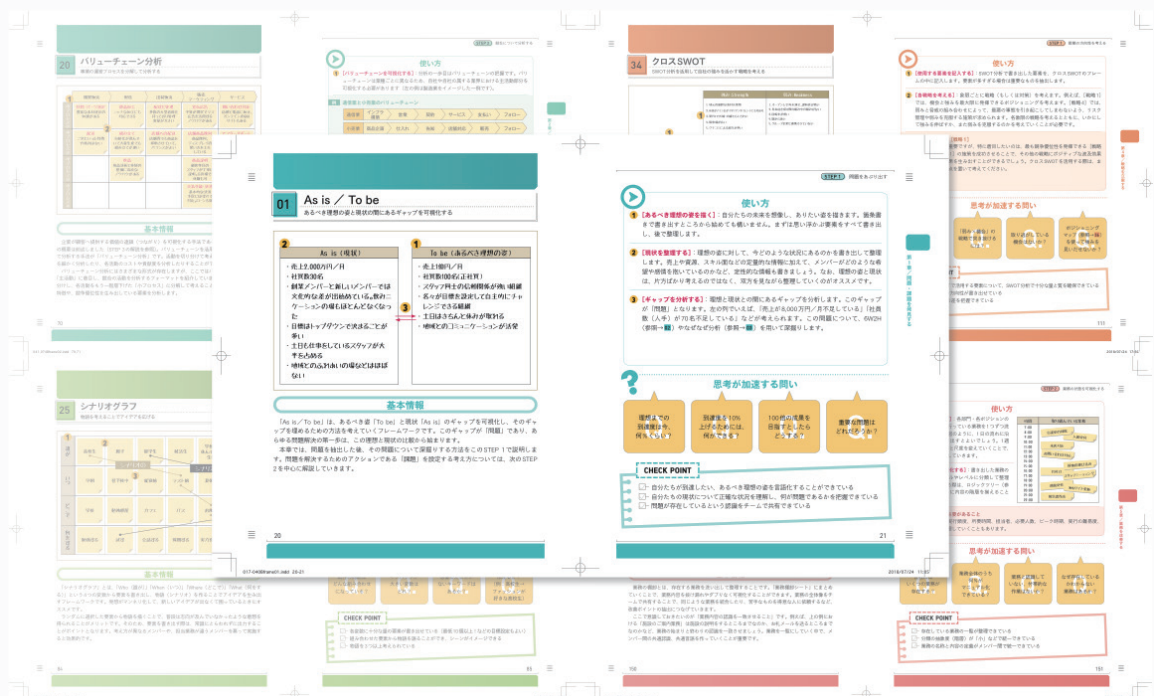
## ビジネスフレームワークとは？ —思考を加速させる枠組みである—

フレームワークとは「枠組み」を意味します。何かを考えたり分析したりする際に一定の枠組みを設けることで、何を考えるべきなのか？何を整理すべきなのか？を明確にし、思考を加速させることができます。

例えば「競合を調査しよう」と考えたとき、漠然と情報を収集するのではなく、

4Pの構成要素である「製品」「価格」「流通」「販売促進」の4つの要素について分解して考えた方が、具体的な情報を集められます。

このように、特定の目的を果たすために、目を向けるべきポイントや指標、範囲、流れなどを標準化した、先人たちが残してきた知の財産がフレームワークです。





# ～ビジネスフレームワーク図鑑 7つの魅力～

## 1. 70種の豊富なビジネスフレームワークを紹介

問題発見からアイデア発想、組織のマネジメントまで、ビジネスシーンの様々な場面で活用できる全70種の豊富なフレームワークを紹介しています。問題解決のための「視点」のヒントを得ることができます。

## 2. 解説ページにて考え方のエッセンスを紹介

フレームワーク単体だけでなく、7つの章をそれぞれ3ステップずつに分割してフレームワーク活用のために知っておきたいエッセンスを解説しています。

## 3. オールカラーで読みやすいフレームワーク解説ページ

全ページオールカラーで視覚的にも親しみやすいデザイン。  
7章それぞれにメインカラーも施されており、読んでいて楽しいデザインが魅力です。

## 4. 思考を加速させる問い掲載

各フレームワークの解説ページにて、フレームワークの入り口や出口となる問いを掲載しています。  
発想に詰まった時、視点が偏っている時、問いを用いることでブレークスルーに繋がるよう設計しています。

## 5. 発想を支援するサンプル掲載

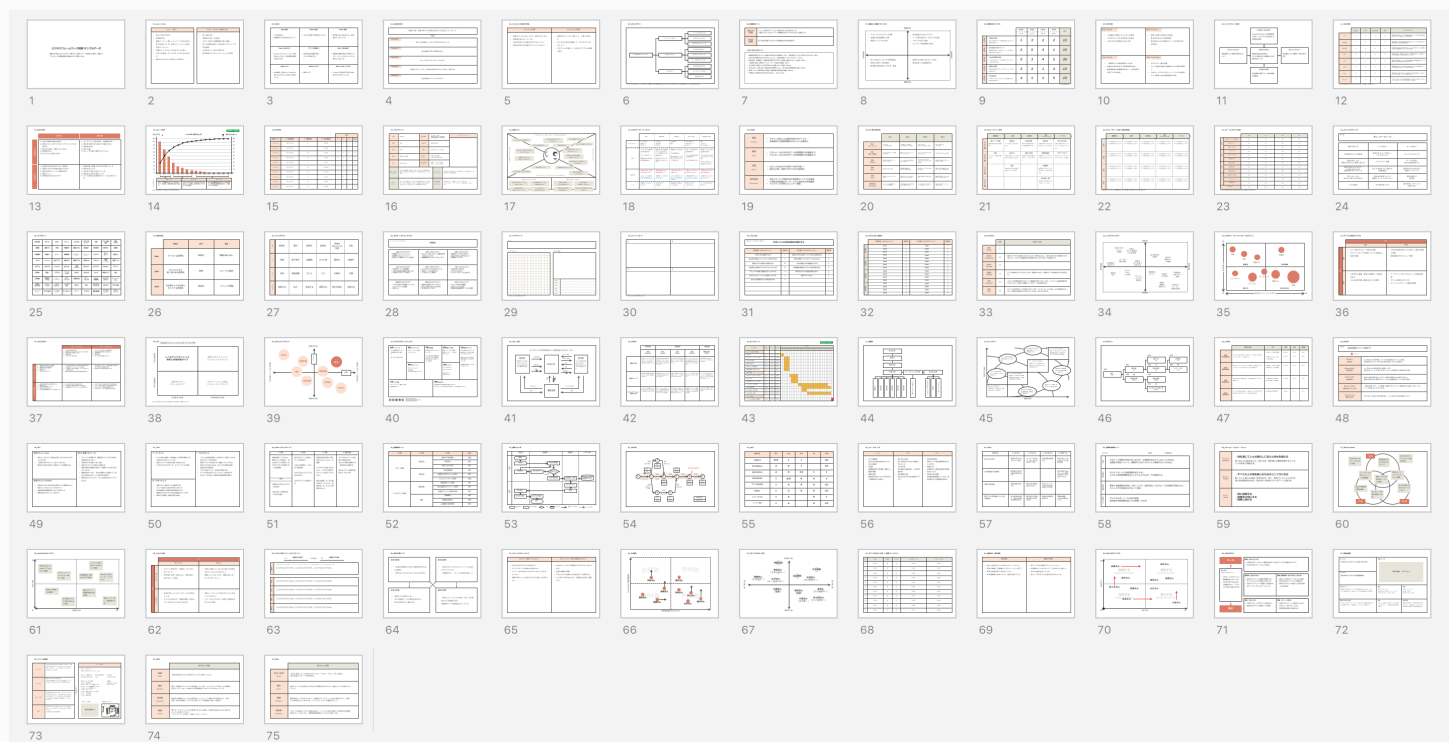
紹介している全70種のフレームワークには、それぞれ記入例を合わせて掲載しています。  
概念は分かるものの、実際に使う時のイメージが分からない…という問題をクリアにすることができます。

## 6. 活用度を測る CHECK POINT 付き

各フレームワークの解説ページには、問いと合わせて活用度を測るためのチェックポイントを掲載しています。  
フレームワークを実際に活用する中で、上手く支えているか迷った場合は参考にしてみてください。

## 7. 全フレームワークの PowerPoint テンプレートを掲載

ビジネスフレームワーク図鑑の中で紹介するフレームワークは、全てそのテンプレートを PowerPoint でダウンロードすることができます。  
日々のビジネスシーンや、自らの学習用に、すぐに使える魅力があります。





## ～おすすめの営業本を紹介～

### 営業を本から学ぶメリットとは？

売り上げる営業職は、人と関わる仕事ですから現場で学ぶこともたくさんあります。

しかし、今以上の成績を上げたいと感じている人や、なかなか成績が上がらず苦しんでいる人は営業本を読むことをおすすめします。

人から教えてもらうことは限りもありますし、それが必ずしも自分に合う営業方法ではないかもしれません。

営業本にはさまざまな種類があり実例から学ぶこともできます。

いろいろな側面から営業職を見て、いろいろな実例を見ることで実践に役立てることもできます。

とはいえ、全ての人が同じ営業本を読むのがいいとは限りません。

今回はおすすめの営業本をご紹介します。ぜひ参考にしてみてください。

## 1. 営業の魔法

### スーパー営業マンが伝えた魔法

営業の魔法は営業本ではなく、ダメ営業マン小笠原の物語です。

物語は小笠原目線で進んでいくので読者は小笠原と一緒に営業手法を学んでいくことができます。

難しい営業本が苦手な人も物語を通して営業を学べるのは嬉しいポイントです



## 2. 僕は明日もお客様に会いに行く。

### 営業マンに読んでもらいたい1冊

実践的営業本もちろんおすすめですが、

物語を通して営業について考えるのもひとつの方法ではないでしょうか。

通勤電車の中、休憩時間などちょっとした時に読めるこちらの1冊はある営業マンの物語です。

物語の中にはわかりやすく解説が入る商談シーンなどもあるのでテクニックや技術、

お客様との接し方など実際に営業マンが実践できることもあります。

この物語を読み終えた時営業マンとしての気持ちに変化があるはずですよ。



## 3. 即決営業

### 高い確率で即決で「イエス」と言わせる

何度も何度もお客様のところへ足を運び、商品説明や料金説明もばっちり、雑談もはずんでいるし、

きっと契約してくれるにちがいないと思っても、いざ契約するかどうかをたずねると、

ほとんどのお客様は「考えます」と返答してきます。この「考えます」を信じて、後日再訪しては、

また答えを保留にされ、最終的に「やっぱり、いりません」と断られてしまうこともあります。

あなたも、効率が悪く、モチベーションも下がってしまうこんな営業スタイルに陥っていませんか？

本書では、高い確率で即決で「イエス」と言わせる営業方法について、あますところなくお伝えしていきます。





# tag. archive worker

弊社では過去のタグワーカーを来所された方に見て頂けるよう、入口に並べ保管しております。



バックナンバーには

その月の件数ランキングや営業活動、

就職活動に役立つことなども掲載しているので是非ご一読ください！