

20 年前にこの 7 冊を知っていたら…後悔…。
常に手元に置いて何度も何度も読み返したい

売 る 力 が 爆 上 が り す る 必 読 7 選

はじめに

今回はプレゼントのご請求、誠にありがとうございます。イノセル株式会社代表取締役
内野 久（うちの ひさし）と申します。

いきなりですが、あなたは

「読書をすれば、売る力が上がるんだよ」

言われて、すぐに信じられますか？

もしイエスならば、以下の説明文はすっ飛ばして、必読の 7 選をすぐにご覧になってください。本気で売る力を高めたいなら間違いのない本です。強く購入をお勧めします。

もしあなたの答えが、ノーならば少しだけお付き合いください。

読書で売れるわけない

本を読んだだけで売れるなら、こんなに楽な話はないですよ。でも結論から申し上げます。

適切な読書を読んで実践すれば、間違いなく売れるようになります。

私は 53 名の日本一クラスのトップセールスマンにインタビューをしたことがあります。
その方々の共通点は、良書を読み、実践しているということです。

本を読むことをきっかけに日本一クラスのトップセールスになっている物語は多くの場所
で見つけられるでしょう。

そして、何より、営業職というのは専門職なのです。

経理職やエンジニア職などが専門職のように、営業も間違いなく専門職です。
ですから、売れる原則を理解して、それを実践していけば、ほとんどの人が目標を達成し続ける黒字社員になれます。

何百年も前から、売れている営業は“同じ思考”です。売れている人の行動は違うかもしれませんが、脳の中に描かれている設計図やマインドはほぼ同じなんです。

だから、売ることの思考プロセス、マインドセットを学べる本を手にとってその本の通りに実践すれば、結果は出ます。

ですが、営業職は世の中で専門職と認知されていないのはなぜでしょうか？

それが、、、

「売れない営業」は職がなくなる。

という残酷な真実があるからです。何年、業界経験をしようが、専門知識に詳しくあろうが、

「売れない営業」はどこからも必要とされない。

のです。

この事実を知らないから、売れない営業の人は、職が安定しません。せっかく積んだ業界知識があっても、「売れた」という結果がないなら、未経験者も同然です。

営業は結果が分かりやすく、売れない人から真っ先にリストラされるので、営業は不安定だ。そして、専門性につかず、いつ首になるかびくびくしていなければならないい…不安定な仕事だと思っている方が多いのだと思います。

しかし、「売れる営業」は引く手あまたです。これはリーマンショックであろうが、コ

コロナ不況であろうが、どの会社も採用を手控えている時期であろうが、売れる営業はどの会社も常に門戸を開いて求人している事実は、あまり知られていないのではないですか？

なぜ営業職の求人が止まらないのでしょうか？

それは、営業という仕事は不況であろうが、どんなに会社が苦しくても、売れる営業を一人採用すれば、1年後には利益を確定できるようなものだからです。

売れる営業は、だいたい、自分の給料の3倍の利益を稼ぐといわれます。
600万円の年収で採用したとして、最低でも1800万円以上の利益を会社にもたらししてくれる存在なのです。

だから、経営者は、常に、売れる営業を探し続けているのです。

ですが、世の中では、この売れるというスキルは才能みたいなもので、後からつく技術じゃないと思っている人が多すぎます。

私は1850名の営業の方と面談をしてきました。

その中で最初から簡単に売れたよという人は0.1%未満です。

実は皆努力をすることによって、営業能力を磨き、売れる営業へ変身しているのが真実。その彼らの多くが最も参考にしたのが本です。そしてその本に書かれたことを実践し続けて、大きな結果を手にしたのです。

そんな中で、本日は紹介するのは、私が、200冊以上は読んできた営業本の中でも、特に面白く、そして、実践的で、実行に移せばすぐに売上の桁が変わるであろう良書だけを7冊に絞り込んでご紹介させていただきます。

それでは、以下7冊、ぜひご覧になってみてください。

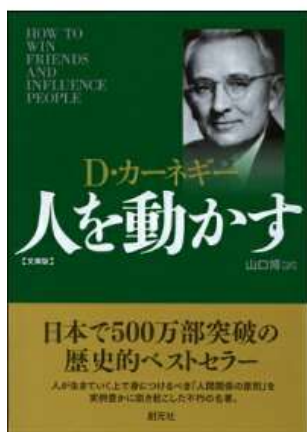
1 冊目 影響力の武器 著：ロバートチャルディーニ

ここに書かれている手法を使えば、詐欺商材でも売れてしまう心理トリガーの数々が紹介されています。人が自動的に動かされる影響力の原則が 8 つほど公開されており、この原則は売る力を高めたい人は暗記しておいた方がいいレベルです。



2 冊目 人を動かす 著：Dカーネギー

人が動くには原則があります。100年以上も語り継がれ、日本だけで500万部を突破した歴史的なベストセラーです。売る場面だけでなく、人を育成する場面でも活用できる原則の数々をご紹介します。人が自ら動き出す神髄を学べる良書です。



3 冊目 大型商談を成約に導く「SPIN」営業術

著：ニール・ラッカム

大手企業を開拓して、深耕したい場合、このセールス術の技術習得はマストです。4つの質問を習得し、顧客の問題意識を深く掘り下げることが身につく本です。どうすれば相手から深くて真実の問題を話してもらえるか？そしてそれを質問の力で受注に結びつける方法を手にすることができます。この本に書いてあることを実践すれば、受注単価が大幅に上がることでしょう。



4 冊目 チャレンジャービジネスモデル 著：マシューディクソン他

不況時においても売れ続けたセールスマンの共通項を研究しつくした本。アマゾンをはじめとする超優良企業の必読書になっています。商談をリードしていく3つの視点を学び、顧客から尊敬を集める営業に進化できることでしょう。



5 冊目 営業の魔法 著：中村信仁

ストーリー仕立てで営業のメンターがダメ営業マンを育成し、売れていくストーリー形式の本で、この中で最も読みやすいでしょう。とはいえ、何度も何度も使える具体的な売れる営業マインドとセールストークを手に入れられる本です。



6 冊目 億万長者の不況に強いセールス戦略

コピーライティングの権威であるダンケネディのセールスに関する本。彼は、数千名の億万長者を育成したアメリカの伝説のコピーライターです。売るという意味、セールスマインドを身に着ければどこでも生きていけると確信できる本でしょう。



7 冊目 10 倍売る人の文章術 ジョセフシュガーマン

あなたが、対面でのセールス力に自信あるなら、または自信が付いたら、ぜひこの本を読んでください。この本は文章だけで商品を販売してくる営業を量産する方法（セールスライテ

イングテクニック)を紹介しています。対面セールスでモノが売れる感覚を持つあなたが読んだら売上規模が10倍~100倍になるチャンスある本です。



◆自分の売るスキルを高める読書のノウハウ

いかがでしたでしょうか？

この7冊は私の運命を変えてくれた本です。落ちこぼれ~、上場企業の役員へ引き上げてくれて、起業後3年連続で、倍々の増収増益を実現できた考えが詰まった本です。

購入していただき、何度もご覧になって実践すれば、大きな結果をだせるはずです。

また、このような本から、知識を得るときにとても重要なことは、何よりも復習

です。一度読んだだけでは脳は、ほとんど記憶していません。

ですので、理想は、7回、読んでいただくのがおすすめです(これを実践する人いつも1%未満です。ですから、これを実践しただけで1%上位の結果を残せる可能性があるということです)。

また、個人的には上記の本は、毎日毎日見返し、1日のスケジュールの中で、本に書いてあ

ったことをどの程度実践したかを確認してもらいたい良書です。

私の場合、何度も読むべき良書だと思った場合、

電子書籍と

現本を 2 冊購入

します。

日常見返すときは電子書籍をスマートフォンで見て、じっくり学びなおしたいときに現本を使っています。

ぜひ、復習を念頭に置いて読書をスタートしてみてください。

最後に

上記の 7 冊にたどり着くまでに、私は 200 冊以上の営業本を購入しました。コストにすると 30 万円以上でしょう。またこの著者の方たち一人一人が書き出した文章は研究費用、インタビュー費用、執筆時間、などに膨大な時間を割いたことを考えると数十億円単位の投資がなされているといってもいいでしょう。それを書籍代だけで得られるのは、本当にラッキーなことだと思います。すぐに行動を起こしてみませんか？

◆レポート執筆者の紹介

イノセル株式会社 代表取締役 内野 久

Tel03-6869-9847 03-6869-9759

〒102-0074 東京都千代田区九段南 1 - 5 - 6 りそな九段ビル 5 F

事業部長に出世する技術を学べるここだけのメルマガ

<https://17auto.biz/inosell/registp.php?pid=8>

URL : <https://inosell.co.jp/>

【内野久の自己紹介】長崎県諫早市出身。保有資格：国家資格キャリアコンサルタント