
営業、交渉、 プレゼンに

勝つ人が普通に やっている方法

Takashi nakajima 中島孝志

むずかしいことをわかりやすく
くだらないことをおもしろく

「わかる説明」ができれば
仕事はもっとうまくいく。

- ☑相手に気持ちよく理解できるかどうか
- ☑正確に伝わるかどうか
- ☑行動に移してもらえるようなインパクトがあるか

主婦の友社

amazon



03-5774-5775

i-phoneteam@adventure-inc.co.jp
