

ドラッカーの教えを活用した「建設業のウェブマーケティング」-売り込まずに売れる仕組みづくりのポイント（平成24年9月21日発行）の

訂正のお知らせ

正 誤 表

誤	正
カバー裏の「本書の内容」中、	
第4章 売り込まずに 売れてしまう（ウェブマーケティング）	第3章
第5章 名刺を変えるだけで 売上が伸びる	第4章
第6章 お客様は 自己重要感の固まり	第5章
第7章 何が貴社の コアコンピタンス（競合優位）になるのか	第6章
第8章 成功する人は、 潜在脳の活用がうまい	第7章