

各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 巖

【受け身営業からの脱却】 「セールスイネーブルメント」オンラインセミナー実施

クライアントの売上向上を強みとする株式会社リブ・コンサルティング（本社：東京都千代田区、代表取締役：関巖）は、業績拡大に課題を感じている企業の幹部・企画部門の方を対象に営業活動を改善し、最適化するための概念や取り組みを叶えるオンラインセミナー「セールスイネーブルメント」を2022年6月16日(木)に開催します。

セミナー詳細はこちら >> <https://bit.ly/3POyvaN>

LIB CONSULTING

脱 受 身 営 業

成熟市場でも 新たな売り上げを作れる 営業員に変える

セールスイネーブルメント

平均的な営業員を売れるようにするための
“売り方”と“組織の仕掛け・仕組み”

6/16木 16:00-17:30 参加費無料

WEB 開催

講師 内海良介
株式会社リブ・コンサルティング
マネージャー

成熟企業をメインに経営コンサルティングを行っているリブ・コンサルティング マネージャーである内海より、引合&値下げ頼りの営業が新たな売上を自らつくれる営業へと変わらせた営業組織の仕掛け・仕組みを事例でご紹介します。

■脱・受身！営業組織を変えるには営業幹部が知るべき仕掛けと仕組みがある

本セミナーでは、営業組織の変革事例を通して、

- 成熟市場において新たな需要を生み出す売り方、競合との差別化を実現する売り方
～需要を創造する／競合の牙城を崩す。顧客を導く“ナビゲーションセールス”～
- 平均的な営業員でも売れるようになる仕掛け・仕組み・育成方法の作り方
～複雑な営業を組織で可能にする。早期戦力化する“セールスイネーブルメント”～
を具体的にご理解いただけます。

■このような課題をお持ちの企業におすすめ

- ✓ クロスセルや新規顧客・新規窓口の開拓、新たな商材の拡販にお困りの企業
- ✓ 営業員の営業レベルのバラつきにお困りの企業
- ✓ 営業員の早期戦力化、営業員の入替り・離職にお困りの企業
- ✓ セールスイネーブルメントがうまくいかなかった企業
- ✓ 成果の出る営業研修をお探しの企業

- ✓ 営業組織がなかなか変わらなくてお困りの企業
- ✓ 営業の武器づくり、勝ちパターンづくりに関心のある企業
- ✓ インサイト営業、コンサルティング営業、チャレンジャーセールスに関心のある企業

セミナー詳細はこちら » <https://bit.ly/3POyvaN>

【イベントアジェンダ】

1. ご挨拶・オープニング
2. 講義
3. 質疑応答
4. クロージング

※事前の告知なく内容を変更する場合がございます。あらかじめご了承ください。

【セミナー講師】



株式会社リブ・コンサルティング マネージャー 内海 良介

東京理科大学大学院で経営工学を専攻し工学修士を取得。その後大手経営コンサル会社、国内独立系の戦略コンサル会社、事業会社を経て、リブ・コンサルティングへ入社。大手自動車メーカー・中堅中小ディーラーにおいて、車検を行う整備士にタイヤ・自動車買い替え等の営業を担わせるプロジェクト等を行い、綿密なハードル解除・実行支援により成果をあげた経験を持つ。ほか、支援実績多数。

【株式会社リブ・コンサルティング 会社概要】

代表取締役：関 巖

設立：2012年7月

所在地：【東京本社】東京都千代田区大手町1丁目5-1 大手町ファーストスクエア ウェストタワー19階
【支社】タイ支社（バンコク）

事業内容：総合経営コンサルティング業務、DXコンサルティング業務

URL：<https://www.libcon.co.jp/>