

各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 巖

【成功企業に学ぶ】リクルートとキーエンスの成功を支える セールスイネーブルメントの仕組み

～「自発性を引き出す営業組織」VS「ルール・仕組みで動かす営業組織」の共通点と相違点を徹底解説～

クライアントの売上向上支援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、営業組織の売上向上を目指す事業責任者を対象としたオンラインセミナー「リクルートとキーエンスの成功を支えるセールスイネーブルメントの仕組み」を9月28日(水)にオンラインにて開催します。

セミナー詳細はこちら > <https://bit.ly/3Lau9Jl>

The banner features a man in a suit on the left. The main text reads: '成功企業に学ぶ リクルートとキーエンスの成功を支える セールスイネーブルメントの仕組み'. Below this, it compares '現場の自発性を引き出す営業組織' (Sales organization that draws out on-site spontaneity) and '現場をルール・仕組みで動かす営業組織' (Sales organization that moves on-site with rules and mechanisms), promising a '徹底解説' (thorough explanation) of their common points and differences. The speaker is identified as 山科 駿 (Yamashita Shun), a graduate of the University of Tokyo, former head of the Recruit Career Media Service Group, and now at Lib Consulting. The event is a 'Web開催' (web-based) on '9.28 wed 15:00-16:30' with '参加費無料' (free participation fee).

本セミナーでは、リクルート（現場の自発性を引き出す営業組織）とキーエンス（現場をルール・仕組みで動かす営業組織）の営業組織を比較し、強い営業組織が実践するセールスイネーブルメントの仕組みを明らかにしていきます。

【セミナー開催の背景】

リブ・コンサルティングは年間で 300 件以上のセールスに関するご支援をしております。その中でセールスイネーブルメントに自社で取り組んでいる企業様も多いのですが、たいていは「営業の効率化」くらいの効果に留まっています。

成功企業で知られるこの両社に見られる共通点を知ることによって、「売上向上」までつなげられるセールスイネーブルメントを実施してもらいたいというのが、今回のセミナー開催の背景です。

【成功企業に見るセールスイネーブルメントの仕組みを徹底解説】

- リクルート：営業メンバーのやりがいを重視し、自主的な行動を促す組織風土
- キーエンス：定義された行動をルール・仕組みで徹底させる組織風土

真逆の組織風土の両社ですが、売れる営業を生み出すための「売り方開発」「営業サポート」「売り方の進化・改善」の仕組みは面白いほど共通しています。この共通点こそがセールスイネーブルメントで成果を出すためのポイントになります。

セミナーの中では「売り方開発」「営業サポート」「売り方の進化・改善」の全体を踏まえたセールスイネーブルメント成功のポイントをお伝えいたします。

■セミナーで持ち帰っていただけること

- セールスイネーブルメントで成果を出すための3つのポイント
- 営業サポートツールの超具体的な事例
- 営業現場が主体的に活動を改善する仕組み

■このような課題をお持ちの企業におすすめ

- これからセールスイネーブルメントに取り組んでいきたいが、何をしたら良いかわからない
- セールスイネーブルメントの取り組みを始めたものの、なかなか成果につながらない
- 売れる営業がなかなか育たない、育つまでに時間がかかってしまう

リクルート・キーエンスと自社を比較し、営業組織全体の変革や底上げにつなげていきたいと本気でお考えの方は、ぜひご参加ください。

セミナー詳細はこちら >> <https://bit.ly/3Lau9Jl>

【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 シニアコンサルタント 山科 駿

東京理科大学理学部卒

株式会社リクルートキャリア メディアサービス統括部入社

首都圏のスタートアップ～大手企業まで幅広く担当し、求人広告を活用した中途採用を支援。Qで約300名の営業組織の中でMVPを獲得。

株式会社リブ・コンサルティング入社 マーケ&セールス事業部に所属。中堅・準大手企業を中心に、営業支援・マーケティング支援に従事

【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/>