

2022年10月17日

各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 巖

リブ・コンサルティング、「営業教育改革」セミナー開催

～「担当者への受注型営業」から「意思決定層への提案型営業」への3ステップを解説～

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、営業教育責任者・人事担当者向けに、営業組織を意思決定層への提案型営業にシフトするための3ステップを解説する「営業教育改革」セミナーを2022年11月10日(木)にオンライン開催します。

セミナー詳細はこちら > <https://bit.ly/3SRrNRW>

営業部門の責任者・教育担当責任者

LIB CONSULTING

“担当者への受注型営業”から
“意思決定層への提案型営業”にシフトするための
営業教育変革の3ステップとは？

無料 オンライン

株式会社リブ・コンサルティング
シニアコンサルタント

11月10日(木) 15:00-16:30 竹田 剛

■営業部門の責任者・教育担当責任者の皆さまへ

昨今は、多様な営業ノウハウが情報拡散しており、競合比較・価格競争・シェア争奪が行われている中で意思決定層とのコミュニケーション・信頼関係の向上が求められています。その中で、意思決定層への提案型営業にシフトしていくためにはマインド・スキル・リテラシーの3つの要素が必要となります。

本セミナーでは、弊社が年間400を超えるトップライン（売上）向上を実現してきたコンサルティングの中から、実際にわたしたちも実践している教育ノウハウを公開します。

■こんな方におすすめ

- ・ 営業担当者が意思決定層との会話をうまく広げられない、適切なコミュニケーションが取れない
- ・ 営業担当者の意思決定層へのコミュニケーションが不足していたことで他社にシェアを奪われた
- ・ 教育担当責任者として、上記の課題解決に対して適切な教育プログラムの提供ができていない

■提供する情報

- ・ これからの営業担当者に求められること
- ・ 今の営業現場に必要な教育の3ステップ
- ・ 意思決定層へのコミュニケーションを取るための教育ノウハウ など

上記に課題を感じている企業の営業部門の責任者・教育担当責任者におすすめのセミナーです。
セミナー詳細はこちら > <https://bit.ly/3SRrNRW>

【イベントアジェンダ】

1. オープニング・ご挨拶
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 竹田 剛

大学卒業後、メガバンクに入社。法人の融資業務に従事（営業成績全国1位を獲得）その後、ベンチャー企業にて、事業開発を担当し、いくつもの新規事業を創出。その後、リブ・コンサルティングに入社し、中堅・準大手企業を中心に、営業組織変革支援・営業職のスキルUP研修等に従事している。

【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 ウェスタワ-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/>