

2022年1月10日

各位

株式会社リブ・コンサルティング  
代表取締役 関 巖

## ソリューション営業を強化する営業研修プログラム説明会

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、営業研修を検討されている管理職・営業企画の方向けに、営業研修プログラムを体験できるオンラインセミナーを2023年1月18日（水）に開催いたします。

セミナー詳細はこちら >> <http://bit.ly/3YQgT2U>

満足度  
**90%**  
以上!

成果の出る営業研修プログラムをご紹介

追加開催!

営業研修を検討されている管理職 / 営業企画の方必見!

# ソリューション営業を強化する 営業研修プログラムの説明会

山科 駿 LIB CONSULTING  
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  
株式会社リブ・コンサルティング 入社

**1/18 Web 16:00-17:00**  
参加費無料 | WEB開催

なぜ「提案型営業営業」はトップ営業しかできないのか？ OJT で組織全体にそのやり方が浸透できないのはなぜ？

提案型営業に関する研修を見ると「潜在ニーズを聞き出すヒアリング手法を教えます」「自社の価値を伝えられるプレゼンテーション力を鍛えます」といった内容のものが多く見受けられます。確かに、ヒアリング力もプレゼンテーション力も重要なスキルではありますが、そのスキル単体を鍛えても提案型業はうまくいきません。

それは大事な2つのポイントが抜けているからです。

- ① 信頼していない相手には課題を深く話すわけがない→いくらヒアリング手法を強化しても課題は聞けない
- ② 顧客にとって重要な点で差別化しないと意味がない→自社の強みを単にプレゼンテーションするだけでは顧客に響かない

ヒアリングをするためには、自社の課題を話しても良いと感じてもらい信頼形成が重要です。プレゼンテーションの前には、自社の差別化ポイントを重要だと感じてもらう「アンカリング」という技術が必要になります。この考え方はリブ・コンサルティング独自のノウハウであり、これを活用し、年間350件以上の営業支援で成果を上げています。

## 【①信頼形成】

重要な課題を話してもらうためには、ヒアリングをする前に「この営業には相談してみたい」と感じてもらうステップが必要。当社ではこのステップを「信頼形成」と呼んでおり、営業の重要な要素の一つになります。

## 【②アンカリング】

提案の前には、自社製品の強みが課題解決に有効であると顧客に認識させ、購買基準を有利にしていくプロセスが必要。当社ではこのステップを「アンカリング」と呼んでいます。

当社では「信頼形成」「アンカリング」も含めた営業のプロセスを「7つの購買心理ステップ」として体系化しています。これは提案型営業を必要とする BtoB、BtoC の商材で特に有効なノウハウであり、様々な業界で成果を上げてきました。本説明会では、「購買心理ステップ」を学べる営業研修プログラムをご紹介しますとともに、その一部を実演いたします。

セミナー詳細はこちら >> <http://bit.ly/3YQgT2U>

## 【講師】



株式会社リブ・コンサルティング  
チーフコンサルタント  
山科 駿

東京理科大学理学部卒を卒業後、青年海外協力隊を経て、リクルートキャリアに入社。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。営業 MVP の複数回獲得をはじめとした受賞歴多数。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、営業支援・マーケティング支援に従事している。

## 【イベントアジェンダ】

1. 購買心理ステップの全体像を解説と実演
2. リブ・コンサルティングが提供する研修プログラムのご紹介

## 【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/>