

各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 巖

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

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、成熟市場でも「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、事例で紹介するセミナーを3月1日(水)14:00～15:00に開催いたします。

セミナー詳細はこちら >> <http://bit.ly/3VqWUVv>

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”

3/1 水 14:00-15:00 参加費無料

WEB 開催

講師 山科 駿
株式会社リブ・コンサルティング
シニアコンサルタント

成熟市場で新たな売上をつくれる。営業組織へ変える営業幹部が知るべき仕掛けと仕組み

この成熟市場において、売上の停滞や営業組織の引合体質に頭を悩ます企業が多く存在します。その一方で、従来の売り方・体質から脱し、新たな売上（新たな商材、新規・新窓口の顧客）つくれる営業組織へと変貌を遂げた企業があります。

新たな売上つくれる営業組織への変貌に成功した企業とうまくいかなかった企業の差は、営業組織づくりを担う幹部・企画部門の視点で見ると、下記2つの組織の違いが見られます。

- ✓ “成熟市場における売り方が何か”を知っているか、知らないか
- ✓ “平均的な営業員でも売れる仕掛け・仕組み・育成の仕方”を知っているか、知らないか

幹部・企画部門の危機感や売り方を現場に伝えても、従来の売り方や組織の在り方は変わらないため成熟市場で新たな売上をつくれるようになりません。

成長市場で通用した活動量勝負の”プロダクト型営業”や”御用聞き営業”といった従来の売り方は通用せず、顧客の顕在ニーズや課題を起点とした”ヒアリング営業”や”ソリューション営業”も、結局競合との価格勝負に陥ります。

需要の成熟化や複雑化した市場では、**インサイドセールス主体の組織構造**もうまく機能しません。

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。

下記のような課題を感じている企業の幹部・企画部門の方におすすめ

- 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

詳細はこちら >> <http://bit.ly/3VqWUVv>

【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

【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。

【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/>