

各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 嶽

【顧問活用のお悩みを解決】 成功する「顧問活用」と失敗する「顧問活用」

~営業顧問の活用を成功させる3つの法則を解説~

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：関嶽）は、BtoB企業経営者・経営幹部様を対象とした、『「既存顧客から「紹介」で「新規案件」を生み出す！< BtoB 紹介営業戦略セミナー >』を2022年4月14日(木)にオンラインにて開催します。

セミナー詳細はこちら ➡ https://www.libcon.co.jp/seminar/detail_123/?utm_source=owner&utm_medium=pr&utm_campaign=0414

参加費無料

追加開催！

営業顧問の活用を成功させる3つの法則

成功する「顧問活用」と
失敗する「顧問活用」

4/14 Thu. 17:00-18:00
Web開催

株式会社リブ・コンサルティング
コンサルタント 金 沙利



■「顧問会社との契約」「顧問の選定」「顧問のマネジメント」のポイントを解説

顧問の選定や活用に悩む企業様も多いのではないでしょうか？

顧問活用では、自社でやるべきことを明確にし、顧問や顧問会社に働きかける必要があります。本セミナーでは、「顧問会社との契約」「顧問の選定」「顧問のマネジメント」の3つのステップごとに、失敗する場合と成功する場合の違いをお伝えします。正しく顧問活用をすれば、以下のことが可能になります

- 大手企業との接点がない状況からでも、役職者と接点を持つことができる
- 窓口から決裁者までの長いルートを一気に突破し、営業の入口から決裁者とやりとりができる

今回のセミナーでは、単純に顧問会社の紹介や契約形態の説明する…のではなく、顧問の選定～活動マネジメントまでのステップ、顧問活用をする際に準備すべきことまで自身の経験と、プロジェクト成果を事例として、詳しくお伝えいたします。

- ✓ ターゲットにアプローチするにあたり適切な顧問選定ができるか不安である
- ✓ 顧問に活動いただくために、顧問会社に何をお願いすればいいのかわからない
- ✓ 顧問との適切なコミュニケーションの仕方が分からぬ

このような課題を持ちの方は、適切な顧問選定や顧問とのコミュニケーションを学んでみませんか？

本セミナーに参加の方には、「顧問選定活用チェックリスト」を参加特典でプレゼント！また、顧問活用の全体図を理解し、社内展開ができるまで解説をさせて頂きます。

セミナー詳細はこちら ➡ https://www.libcon.co.jp/seminar/detail_123/?utm_source=owner&utm_medium=pr&utm_campaign=0414

【イベントアジェンダ】

1. ご挨拶・オープニング
2. 講義
 - 大手企業攻略のパターン
 - 顧問活用の 3 ステップ
 - 顧問活用を成功させるポイント
3. 質疑応答
4. クロージング

【セミナー講師】



株式会社リブ・コンサルティング
コンサルタント 金沙利

東京大学大学院を卒業後、リブ・コンサルティングに入社。SaaS 企業の営業勝ちパターン構築を中心に営業変革支援に従事している。はじめて顧問活用を行う企業様の支援を行う。顧問の選定～顧問のマネジメントまで従事し、クライアント特性をふまえた顧問活用の勝ちパターン構築を行った。

【株式会社リブ・コンサルティング 会社概要】

代表取締役：関 嶽
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 ウエストタワー 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/>