

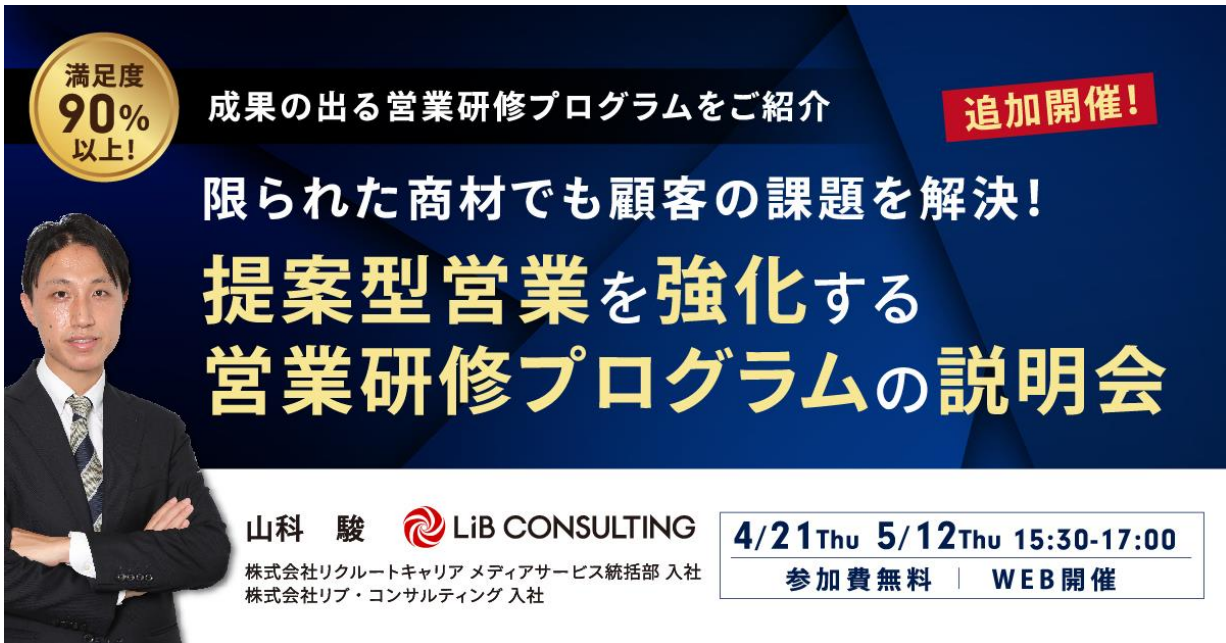
各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 厳

【営業研修を検討されている管理職/営業企画の方必見！】 「提案型営業を強化する営業研修プログラム説明会」 開催のお知らせ

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：関厳）は、営業研修を検討されている管理職や営業企画に従事されている方を対象とした「提案型営業を強化する営業研修プログラム説明会」を 2022 年 4 月 21 日(木)、5 月 12 日（木）の 2 日程で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_125/?utm_source=owner&utm_medium=pr&utm_campaign=0421



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!

限られた商材でも顧客の課題を解決!

提案型営業を強化する 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

4/21Thu 5/12Thu 15:30-17:00
参加費無料 | WEB開催

■「7つの購買心理」を活用したソリューション営業のコツを実演

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。これはソリューション営業を必要とする 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するとともにその一部を実演いたします。

1. 購買心理ステップの全体像を解説
2. 研修の一部を凝縮して実演
3. 当社が提供する研修プログラムのご紹介 など。

「研修をしてもどれだけ効果があるか分からない」

「色んな研修を比較してもどれが良いのか分からない」

そんなお悩みをお持ちであれば、

ぜひこの説明会で研修内容を体感して判断してみてください。

セミナー詳細はこちら >> https://www.libcon.co.jp/seminar/detail_125/?utm_source=owner&utm_medium=pr&utm_campaign=0421

【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

【イベント開催について】

開催日程	: 2022 年 4 月 21 日 (木) / 5 月 12 日 (木)
参加対象者	: 中堅・中小企業～大手企業の営業管理職・営業企画のご担当の方
参加方法	: オンライン
参加費	: 無料
定員	: 50 名

【セミナー講師】



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 厳
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/>