

各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 厳

【BtoB 営業責任者向け】 「成熟ビジネスにおけるこれからの業績拡大 MODEL」 オンラインセミナー開催

～既存顧客基盤を業績に繋げる 4 つの営業オプションとは？～

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 以下当社）は、BtoB 企業の成熟期の営業責任者を対象としたオンラインセミナー「成熟ビジネスにおけるこれからの業績拡大 MODEL」を 2022 年 5 月 11 日(水)に開催します。

セミナー詳細はこちら >> <https://bit.ly/3jTvKWQ>



成熟ビジネスにおけるこれからの
業績拡大MODEL

既存顧客基盤を業績に繋げる
4つの営業オプションとは

5.11(水) 16:00-17:00 **無料**

 **LIB CONSULTING**
村越 潤 株式会社リブ・コンサルティング／ディレクター

 **Webセミナー**

■成熟期における業績拡大モデルとは？

- アップセルやクロスセルができない
- それどころかリピートや解約防止すら失敗してしまう
- 今は顧客基盤が未だあり、売上が繋がるが、このままでは将来売り上げがジリ貧に

営業責任者としてこんな不安感から、当社に相談いただくことも多い一方で、営業の改善に向けた施策が、なかなか業績向上に繋がらないことも現実です。実際に、当社が実施した市場調査によると、SFAを導入しても 5 社に 1 社しか成果に繋がらないというデータがあります。自社に合う営業組織モデルを導入できていないことが原因です。

本セミナーでは、既存顧客を業績拡大の中心に据えた「成熟期の営業組織における業績拡大 MODEL」をお伝えし、「顧客基盤を自社業績に還元する 4 つのオプション」を押さえることで

- ✓ 成熟期の業績拡大 MODEL の全体像と自社が当てはまるパターン
- ✓ 業績拡大において外せない組織の仕組み作りのコツ

を理解・実践できるようになります。

弊社の年間 400 以上の PJ 実績から体系化されたノウハウを基に、実際に成果が出た（紹介による売上額昨対比 240%など）事例を用いてご説明いたします。

成熟期の業績拡大モデルを知りたいという方は、ぜひ下記フォームよりお申込みくださいませ。

セミナー詳細はこちら >> <https://bit.ly/3jTvKWQ>

【イベントアジェンダ】

1. ご挨拶・オープニング
2. 成熟期の企業が採用すべき組織モデル
3. 顧客基盤を自社業績に還元する 4 つの方法
 - －リピート
 - －アップセル・クロスセル
 - －顧客紹介
 - －商品開発
4. 質疑応答
5. 仕組み作りの 3 つのポイント
 - －営業の勝ちパターン作り
 - －サービス部門のカスタマーサクセス化
 - －営業部門によるサービス部門の巻き込み
6. 成熟期の業績拡大モデルに成功した企業事例
7. 質疑応答
8. 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 ディレクター 村越 潤

慶應義塾大学経済学部卒業後、大手経営コンサルティング会社にて住宅・不動産業界、医療業界、自動車業界、食品業界、トイレタリー業界、アミューズメント業界、など様々な業界のコンサルティングに従事。2013 年、リブ・コンサルティング参画。大小様々な企業への営業変革の実現とトップライン向上の実績を持ち、弊社マーケティング・セールスコンサルティング部門の責任者に就任。

【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/>

（報道関係者からのお問い合わせ先）PR 窓口：村上、戸川

TEL：03-5220-2688 FAX：03-5220-2689 mail：press@libcon.co.jp