

2022年7月12日

各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 巖

リブ・コンサルティング、 「成果に繋げる営業研修のポイント紹介セミナー」開催

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：関巖）は、年間400を超えるプロジェクトで培ったノウハウを伝授する「成果に繋げる営業研修のポイント紹介セミナー」を2022年7月27日(水)に開催します。

セミナー詳細はこちら > <https://bit.ly/3NPSRyb>

LIB CONSULTING

研修をやりっ放しにさせない!!
成果に繋げる営業研修の
ポイント紹介セミナー

年間400を超えるプロジェクトで実施してきた
「コンサルティングセールス研修」ノウハウを大公開!

7/27 WED. 水 15:00-16:30

講師 竹田 剛
株式会社リブ・コンサルティング
チーフコンサルタント

ONLINE
¥0
参加費
無料

■なぜ、組織全体で「コンサルティングセールス」をすることができないのか？

商品やサービスがコモディティ化する中で、お客様の真の課題を洗い出し、課題解決を通じて顧客との関係性を高めたり、自社の存在価値を高めていく—— そのような「コンサルティングセールス」を組織的に強化していきたいとお考えの企業様は多いのではないのでしょうか？

コンサルティングセールスを営業組織に展開していくためには、①信頼関係②自社の勝ちパターンの明確化の2ポイントを押さえる必要があります。弊社の営業研修では、上記の要素を踏まえ組織的なコンサルティングセールスを実現するための以下の5ステップを実施します。

1. 営業の勝ちパターンを事前に棚卸、整備
2. 顧客との信頼構築を行うためのトーク集を作成
3. 顧客の購買心理に基づく、営業スキルの提供（真のニーズを引き出すためのスキル）
4. 作成したトークのロールプレイング（本番で実践するための素振り）
5. 顧客実践を経ての成果状況の振り返り（PDCA サイクル）

また、研修で学んだことを確実に売上向上といった成果へ繋げる為に、営業現場で効果が出るまでしっかりと伴走していくのも弊社の営業研修の特徴です。

これは、これまで実施した営業変革プロジェクトを年間400件、満足度90%以上のコンサルティングの中で、PDCAを回して磨かれてきた「伴走型の営業力強化研修プログラム」となっており、研修で学んだことを点でとどめず、しっかりと「研修」—「現場実践」—「成果創出」へと線でつないでいきます。

- ✓ 実際にどれだけ効果が出るかわからない…
- ✓ 他の研修と何が違うのかわからない…
- ✓ 費用や工数をかけるだけの価値があるのか…

そんなお悩みをお持ちであれば是非、この「コンサルティング営業研修説明会」にご参加頂き、コンサルティングセールスの基礎知識の習得と研修への不安解消にお役立てください。

セミナー詳細はこちら > <https://bit.ly/3NPSRyb>

【イベントアジェンダ】

1. オープニング・ご挨拶
2. 講義
 - －コンサルティングセールスが必要されている背景
 - －コンサルティングセールスを実施するためのポイント
 - ・ トップセールスが実施する顧客の「購買心理」に沿った営業
 - ・ 営業の勝ちパターン構築
 - －実演！リブ・コンサルティングの営業研修を体感しよう
3. 質疑応答
4. クロージング

※事前の告知なく内容を変更する場合がございます。あらかじめご了承ください。

【セミナー講師】



株株式会社リブ・コンサルティング チーフコンサルタント 竹田 剛

中央大学卒業後、メガバンクに入社。法人の融資業務に従事（営業成績全国1位を獲得）。その後、ベンチャー企業にて、事業開発を担当。いくつもの新規事業を創出。リブ・コンサルティングに入社後は、中堅・準大手企業を中心に、営業組織変革支援・営業職のスキルUP研修等に従事している。

【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/>