

2022年12月1日

各位

株式会社リブ・コンサルティング  
代表取締役 関 巖

## 「売れる営業組織」から逆算して考える 24種の営業組織診断の選び方&活用方法 ～残予算の戦略的な使い方～

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、経営企画・営業企画の方向けに、来期に向けて残予算を効果的・戦略的な活用法を伝授するオンラインセミナーを2022年12月7日（水）に開催いたします。


セミナー詳細はこちら >> <http://bit.ly/3UZfp3t>

— 経営企画・営業企画の方向け —  
残った予算を戦略的に活用し、来期に向けてスモールスタート

### 売れる営業組織から逆算して考える 24種の営業組織診断の選び方&活用方法

12.7 thu 16:00-17:30  
参加無料 WEB セミナー

株式会社リブ・コンサルティング  
アソシエイトマネージャー  
水谷 優香



LIB CONSULTING

### ピンポイントで効果的・効率的な営業改善を実現する「営業組織診断」とは？

期余り予算を、広告やコンテンツ制作、単発研修などに“とりあえず”使ってしまった企業は多いのではないのでしょうか。より戦略的に、来期に繋がる活用法には、どのようなものがあるのでしょうか。

DX 含め、本格的な営業変革を検討する企業が増えている中、そのファーストステップとして「営業組織診断」への注目が高まっています。営業組織診断を行うことで、下記のような効果を得ることができるからです。

- あるべき営業の姿と、ブラックボックスだった営業の実態との差分が、フレームワークに沿って、定量的・定性的に可視化できる
- 改善すべきポイントとその優先順位が明確になり、総合的な営業力強化のロードマップを作成できる

実際に、年度末が近づくにつれ、来期の計画を立てたり、今期の予算消化を考えたりしている企画部門の方から、よくこのようなご相談をいただきます。

1. 年度内に期余り予算を使って、来期の営業改革に向けたスモールスタートを切りたい
2. 中期経営計画を策定するにあたり、営業組織のあるべき姿と課題、今後の取り組みを明確にしたい
3. 営業上の課題が山積しており、何から手をつけてよいかわからないため、まずは優先順位をつけたい

一方、様々なタイプの診断がある中で、あまり効果的に改善活動につなげられていない例も散見されるようになってきました。本セミナーでは、24種の営業組織診断の全体観を知ったうえで、自社に合った診断手法を選ぶための考え方実際に営業診断を行い、得られた示唆を活用して自社の大きな営業変革を効果的に推進した事例を具体的にご理解いただけます。

#### ▼こんな企業におすすめ

- 期余り予算を来期に繋がるように活用したい
- 営業力強化施策実施に対する社内の合意形成・納得感醸成を行いたい
- まずは自社の営業のあるべき姿を明確にしたい
- ブラックボックス化している営業の実態を把握したい
- 現場メンバーが営業活動のどこでつまづいているのかを把握したい
- 山積する営業課題の優先順位をつけたい
- より効果的な営業力強化施策が何であるのかを考えたい

上記に課題を感じている企業の企画部門の方におすすめのセミナーです。

セミナー詳細はこちら >> <http://bit.ly/3UZfp3t>

#### 【講師】



#### 株式会社リブ・コンサルティング アソシエイトマネージャー 水谷 優香

東京大学法学部を卒業後、新卒でリブ・コンサルティングに入社。大手エネルギー系企業の修理工にリフォーム等の営業機能を実装するため、心理ハードル・実践ハードル・継続ハードルを解除しつつスキルセットを行うプロジェクト等をリーダーとして経験。また、大手新聞社の「新サービス開発・事業検証・営業勝ちパターン構築」や、住宅会社の「Eラーニングを活用した営業機能の浸透・定着」等の実績があり、営業の型化と浸透ともに豊富なノウハウを持つ。

#### 【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

#### 【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/>