

各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 巖

成熟企業が秘めたスーパー顧客資産×顧客接点をご紹介します 「技術部門・カスタマーサクセス部門による顧客深耕・売上拡大」 オンラインセミナー開催のご連絡

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、中堅～大手まで成熟企業の売上向上を目指す事業責任者を対象としたオンラインセミナー「技術部門・カスタマーサクセス部門による顧客深耕・売上拡大」を2022年6月9日(木)、8月4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://bit.ly/3ze9tMD>

活用しないと損！ 成熟企業が秘めたスーパー顧客資産×顧客接点

技術部門・カスタマーサクセス部門による 顧客深耕・売上拡大

この業界で成果が出ています！
電力会社、ガス会社、石油会社、通信系企業、自動車ディーラー、介護系企業、
リフォーム企業/住宅設備機器企業、ハウスクリーニング企業など

Webセミナー/参加費無料 6/9 Thu 8/4 Thu 16:00-17:30

株式会社リブ・コンサルティング
マネージャー
内海 良介

株式会社リブ・コンサルティング
チーフコンサルタント
水谷 優香

LIB CONSULTING

本セミナーでは、成熟企業をメインに経営コンサルティングを行っているリブ・コンサルティング マネージャーである内海とチーフコンサルタント水谷より、大手インフラ系企業が、サービススタッフの顧客接点を活用し、顧客との関係強化・クロスセルアップセルを実現した事例をご紹介します。

今回のセミナーでご紹介する具体的な内容は、「エンジニア・カスタマーサクセス部門が新たな売上をつくる」**ことがポイント**となります。その上で「非営業職がセールス活動に成功した3つの事例」「非営業職のセールス活動を実現する7ステップ」「ステップに応じた適切な組織体制の組み方」の3つの内容を中心に、あなたの会社で取り組むべきことをお伝えします。既存事業に頼らず新しい売上を立てていきたい、非営業職のセールス化を実現したいと考えている方は是非本セミナーにお申し込みください。

■このような課題をお持ちの企業におすすめ

- ✓ 既存事業での売上向上には限界を感じている企業
- ✓ クロスセルを実現したいと考えている企業
- ✓ サービス員（技術職・サービス提供職・顧客サポート職）によるセールスを実現したいと考えている企業

セミナー詳細はこちら >> <https://bit.ly/3ze9tMD>

【イベントアジェンダ】

1. ご挨拶・オープニング
2. 講義
 - (1) 非営業職スタッフの可能性
 - (2) 非営業スタッフがセールスで大きな成果をあげた事例
 - (3) 非営業職のセールス活動を実現する7ステップ
 - (4) ステップに応じた適切な組織体制の組み方
 - (5) まとめ
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】



株式会社リブ・コンサルティング マネージャー 内海 良介

東京理科大学大学院で経営工学を専攻し工学修士を取得。その後大手経営コンサル会社、国内独立系の戦略コンサル会社、事業会社を経て、リブ・コンサルティングへ入社。大手自動車メーカー・中堅中小ディーラーにおいて、車検を行う整備士にタイヤ・自動車買い替え等の営業を担わせるプロジェクト等を行い、綿密なハードル解除・実行支援により成果をあげた経験を持つ。ほか、支援実績多数。



株式会社リブ・コンサルティング チーフコンサルタント 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。大手新聞社の新サービス開発・営業勝ちパターン構築や、大手エネルギー系会社の非営業職の営業化など、売り方開発/改善・営業変革支援に従事している。また、ベンチャー企業と営業代行会社をマッチングするサービス「SalesConnect」の立ち上げに関わり、自社含め事業開発～グロース期の企業を多数支援した経験を持つ。

【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/>