

各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 巖

【営業責任者向けセミナー】 「商材×ターゲット別の営業手法を見極める」

～新規開拓における 32 種類から最適な 1 手法のを見つけ方を伝授～

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、新規開拓に悩む営業責任者向けに 32 種類の営業手法から、自社商材×攻略ターゲットに合った営業手法の見極め方をお伝えするオンラインセミナーを 2022 年 7 月 21 日(木)に開催します。

セミナー詳細はこちら > <https://bit.ly/3bP160d>

参加費無料 「新規開拓がうまくいかない」とお悩みの事業責任者の方へ

追加開催!

商材×ターゲット別

32種類の営業手法から 最適な1手法を見極める方法

7/21 thu 16:00-17:30 WEB開催

株式会社リブ・コンサルティング
コンサルタント 水谷 優香

■新規市場の開拓に成功している企業は「適切な営業手法の選択」ができています。

「新市場開拓を決めて進めたものの、うまくいかない」とお悩みの事業責任者の方から相談を受けることは非常に多く、そのような企業様が「営業の実行管理」に苦労されている一方で、新規市場開拓・垂直立ち上げに成功している企業は、営業手法をうまく「商材×ターゲット別に選ぶ」ということができています。

営業手法は攻略市場別に 32 通りあり、間違った営業手法を選択すると時間と労力が奪われ、組織の疲弊から事業の取り下げや遅れに陥ってしまいます。正しい手法の選択が事業責任者の死活問題ともいえるでしょう。

● 関係構築型営業から変化ができず競合にシェアを奪われていた企業が、提案型営業への変革によって昨対売上 110%、営業利益 200%増

● これまで初期面談の設定すらできなかった大手アカウントに 3 ヶ月で 10 社商談設定

こちらは弊社のコンサルティングによって、最適な営業手法を見つけたことによって出た成果の一例です。

本セミナーでは、下記 3 点の異なる最適な営業手法のうち、参加企業様が最適なものを判断できるよう最適な営業手法を組織にどう落とし込むのか、9つのステップで解説します。

1. エンブラ向け、SMB 向け
2. 成長期、成熟期、衰退期/新需要創出期
3. 経営層決裁、部門決裁、担当者決裁

本セミナーは成果を実感いただく内容となるよう 30 名限定の企画になります。是非お早めにご参加ください。

セミナー詳細はこちら > <https://bit.ly/3bP160d>

【イベントアジェンダ】

- 1.ご挨拶・オープニング
- 2.講義
 - －提案型営業で成功した企業、物売り営業で成功した企業
 - －新市場開拓時に検討すべき、32の営業手法
 - －売り方開発と浸透の方法
- 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 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。

【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/>