

報道関係者各位



2021年9月14日

リトライブ株式会社

【オンライン営業時代の攻略法】BtoB マッチングサービスの
リカイゼンと船井総研 IT ソリューションズが合同ウェビナーを開催

リカイゼンを運営するリトライブ株式会社（本社:東京都渋谷区、代表取締役:佐藤 元紀）は、株式会社船井総研 IT ソリューションズ（本社:東京都千代田区、代表取締役:西山直生）のコンサルタントを講師に招き、システム開発のプロジェクトを受注する為の営業・提案手法の改善セミナーを開催致します。



リカイゼンでは、システム開発におけるプロジェクトの商談機会を提供していますが、その接点を有効的に活かして効果的な営業活動を実践する為に、この度、受託でのシステム開発案件の獲得を目指す開発会社の経営者様・営業責任者様を対象に、営業戦略・計画策定及び、組織作りや、人材育成、具体的な施策の企画・実行支援など、営業成果向上を支援する船井総研 IT ソリューションズの持つノウハウが学べるウェビナーを開催することとなりました。今回の第1回目を皮切りに、今後も様々なイベントを実施していきたいと思っております。

【このような課題をお持ちのシステム開発会社に適したセミナーです】

- ・ コンペ等の場で、競合他社より良い提案が出来ているか分からない
- ・ 提案内容で差別化が難しいため、見積額を抑えて提示する事が多い

- ・提案に対する、顧客の反応が薄い
- ・今までは下請け案件が多く、エンドユーザーへの提案の仕方が分からない
- ・リモート・オンラインでの提案では、上手く伝えられない

【セミナー内容】

『ターゲット顧客の真の課題・ニーズを把握し、付加価値高く受注する営業・提案手法とは』

- 1.顧客に響き、競合に勝つ、提案・企画書の作り方
- 2.事例から学ぶ!“付加価値高く”受注する提案書作成、3つの秘訣
- 3.経営者・営業責任者様に今すぐ取り組んでいただきたいこと

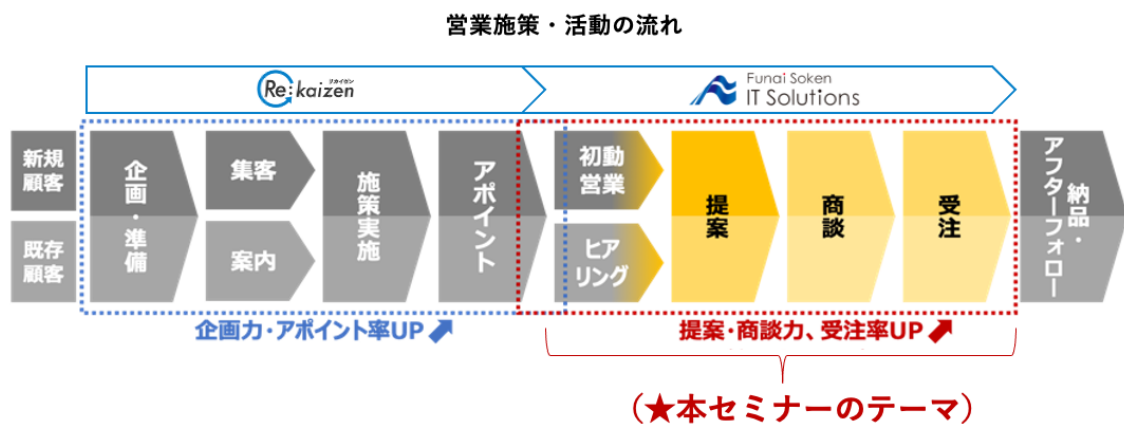
▼担当講師

株式会社船井総研 ITソリューションズ

コンサルティング部 高階寛人氏

株式会社船井総研 ITソリューションズ

デジタルマーケティング部 部長 武田宗丈氏



【セミナー概要】

対 象：受託案件の受注を目指すシステム開発会社の経営者様・営業責任者様

日 時：9月27日 16時～17時15分

場 所：Zoomにて開催（ウェビナーを使用）

参加費：無料

めくるめく時代の変化とあわせて、今後も営業活動など企業と企業が出会う場づくりにおけるソリューション創出を行ってまいります。

【株式会社船井総研 I T ソリューションズについて】

本社：〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-6-6 日本生命丸の内ビル 22 階

URL：<https://www.funai-it.com/>

事業内容：

IT・システムベンダー及び、製造業等、BtoB 企業を中心に、営業及びバックオフィスの DX 化を実現し、お客様の業績向上に貢献します。

【リトライブ株式会社について】

本社：〒150-0011 東京都渋谷区東 3 丁目 14-16 KHO ビル 3F

URL：<https://retribes.co.jp/>

事業内容：

- 1.B2B マッチングビジネス
- 2.スペースシェアリングビジネス
- 3.M&A ビジネス

【Rekaizen（リカイゼン）について】

URL：<https://rekaizen.com>

最適な発注先・外注先が見つかるビジネスマッチングサイト。

発注先・外注先探しは無料で行うことができ、初めての発注先探しも専任のリカイゼンサポートデスクが電話でヒアリング・フォローを行うため、安心してご利用いただけます。

【取材に関するお問い合わせ先】

リトライブ株式会社

E-mail：info@retribes.co.jp