

開催要項

日時・会場

大阪会場
2018年 11月6日(火)
株 船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28
住友ビル2号館7階

東京会場
2018年 11月8日(木)
株 船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」
丸の内北口
より
徒歩1分

開催時間
10:30
▼
17:00
受付10:00～

受講料

一般企業 税抜 19,800円 (税込21,384円) / 一名様 会員企業 税抜 15,800円 (税込17,064円) / 一名様
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員企業様とは、FUNAIメンバースPlus各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認いただけます。
FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785369 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30) 申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応)
●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:宮城・今川

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S034894 担当 天野 宛

住宅関連業界営業力アップ研修

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に☒ をお付けください。

☐ 【大阪会場】 2018年 11月 6日(火)

☐ 【東京会場】 2018年 11月 8日(木)

御社名

フリガナ

代表者名

フリガナ

所在地

〒

連絡担当者様

ご連絡先
電話番号

FAX

参加者 1

フリガナ

職 種

会 場

参加者 2

フリガナ

職 種

会 場

参加者 3

フリガナ

職 種

会 場

ご入会中の弊社研究会があれば☒をお付けください。

☐ FUNAIメンバースPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

お問い合わせ (平日9:30～17:30)
TEL.0120-964-000

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム (TEL06-6232-0199) までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検

お申込みはこちらから

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐

新卒
急成長!

住宅・リフォーム・不動産
新入社員・若手営業マンのための

営業力

アップ
研修

活躍中の
若手社員にイキイキ活躍する術を大公開して頂きます!!

東京会場

大阪会場

住 宅

株式会社 大進建設
橋本さん
入社3年目

9 棟 契約ベース (2年目実績)

リフォーム

株式会社 ニッシンあっとリフォーム
赤嶺さん
入社3年目

4,385万円 契約ベース (2年目実績)

不動産

株式会社 マルヨシ
佐々木さん
入社4年目

1,500万円 契約ベース

リフォーム

株式会社 よしだ 菅さん
入社2年目

380万円 契約ベース (月額ベース)

不動産

シティネット 株式会社
田中さん
入社2年目

1,300万円 契約ベース

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

住宅関連業界営業力アップ研修
TEL 0120-964-000 平日 9:30～17:30 FAX 0120-964-111 24時間対応
お問い合わせNo.S034894
お申込みに関するお問合せ:天野 内容に関するお問合せ:宮城・今川

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

034894

当研修の目的

仕事に少しずつ慣れてきた新入社員や若手社員は、一人前の社員になるために試行錯誤する時期に差し掛かってきます。今回、船井総研では“住宅・不動産業界で活躍する人財育成”に焦点を当て、業績アップに大きく繋がる研修内容をご用意いたしました。

研修では、「稼げる社員」のポイントを学んでもらうために、船井総研のお付き合い先の中でも最も活躍している優秀なモデル先輩社員に登壇していただき、「稼ぐための」習慣・心構え・勉強法をお話いただきます。

研修を通じて、自ら主体的に中長期のキャリアビジョンをイメージし、「一人前の“稼げる”社員」を目指すことを目的としています。

下記に一つでも該当する方は是非、お越しください。

- ✓ 仕事に対する貪欲さを引き出させたい方
- ✓モチベーションやスタンス、目線を一層高めさせたい方
- ✓ 新入社員の人数が少なく、社内にモデルやライバルがいない方

本研修のオススメポイント！

- ① 住宅、不動産賃貸、不動産売買やリフォーム業界で活躍するモデル先輩社員の事例を公開します。
- ② 同世代のライバル達から多くの刺激を得ることで、よりモチベーションが高まります。
- ③ 船井総研の同世代から、成長のポイントと更なる刺激を得られます。
- ④ 今後、自分が目指すべきキャリアと目標を設定することができます。

当日のプログラム

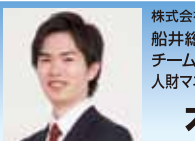
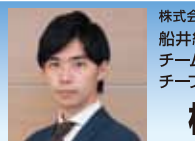
内 容	手 法
1 研修成果を最大現発揮するためには ①研修を始める前に ②船井流の活かし方	講義
2 入社してからの自分を振り返る ①一生懸命になることと、まわりの役にたつ「本気」とは？ ②自分が一流になれる可能性を探る ③自分の「当たり前基準」を徹底的に高める ワーク ● 自分の見本となる先輩がやっていることはなに？ ● 社長が求めているレベルは？	講義・ワーク
3 20代で身に着けておくべき社会人の基礎力 ①20代で人材⇒人財になるために ②先輩から「うまくいくコツ」を教えてもらうためには？ ③社長の理想に応える働き方？ ④自分ではなく、相手が喜ぶことを基準にする ⑤時間の使い方を考える	講義
4 成功者が大切にしていること ① 活躍中の先輩社員による事例紹介 ② 「活躍している」と言われるためにやっていることは？ ワーク ● 成功者の事例から、自分は何をしていくか？	講義・ワーク
5 まとめ ① 本日得た知識から今後の目標を立て、宣言する ② 自分のやる気をあげるためのポイント	講義



ゲスト先輩社員

東京会場	大阪会場
 株式会社 大進建設 3年目 橋本 悠紀さん 棟数9棟 営業ではなく、接客を行うという会社の方針を見事に体現し、新卒3年目でありながら契約ベース9棟。 (2年目実績) 順調に契約棟数を伸ばしつつある期待の若手社員。社内では新卒社員の手本として、活躍している。 住宅	 株式会社 よしだ 2年目 菅 明日加さん 月ペース売上380万円 粗利率35% わずか2年目にして月ベースの売上が380万円(粗利率35%)を達成するという実績を持つ、超トップ営業マン。売上を上げることに終始するだけでなく、お客様の目線に立った接客や安定して売上を上げるために何をすべきかを常日頃から考えて行動している。 リフォーム
 株式会社 ニッシンあっとリフォーム 3年目 赤嶺 慶哉さん 売上4,385万円 (2年目実績) 昨年、2年目にして4,385万円の売上を達成し、船井総研 FastReform研究会アワードにて新人リフォーム営業マンとして入賞した実績を持つ。 リフォーム	 シティネット 株式会社 2年目 田中 捷登さん 半期売上1,300万円 決定本数80本 2年目にして社内トップクラスの半期売上で1,300万円に上る。契約本数も既に80本とトップ営業マンとしての頭角を現し、社内においても今後の成長にかなり注目されている。 不動産
 株式会社 マルヨシ 4年目 佐々木 光さん 通期売上1,500万円 入社4年目で既に受注金額は契約ベースで1,500万円を超え、契約件数も100件を下らない。入社当初は特に目立った印象があったわけではないが、着実にステップアップし、今では賃貸業界トップクラスの粗利を生む存在になった。 不動産	

担当講師

	株式会社 船井総合研究所 グループマネージャー シニア経営コンサルタント	宮城 祐貴		株式会社 船井総合研究所 グループマネージャー シニア経営コンサルタント	宮花 宙希
	株式会社 船井総合研究所 チームリーダー 人財マネジメントコンサルタント	木村 良太		株式会社 船井総合研究所 チームリーダー チーフ経営コンサルタント	植松 拓海
	株式会社 船井総合研究所 チームリーダー 人財マネジメントコンサルタント	安田 聖		株式会社 船井総合研究所	伊藤 友里
	株式会社 船井総合研究所	根本 侑弥		株式会社 船井総合研究所	柳田 友基
	株式会社 船井総合研究所	渡邊 裕之		株式会社 船井総合研究所	下田 直路
	株式会社 船井総合研究所	今川 大樹			

当日の講座とワークはHRDコンサルティング事業本部のコンサルタントが担当いたします。

■ 受講料金	
ご参加料金	一般企業 税抜19,800円(税込21,384円)／一名様
	会員企業 税抜15,800円(税込17,064円)／一名様
お振込先口座番号 三井住友銀行 (0009) 近畿第一支店 (974) 普通 No. 5785369 口座名義：カ) フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ	
●お振込み手数料はお客様ご負担とさせていただきます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時までにお電話にて下記申込担当までご連絡ください。それ以降のお取消しの場合は、キャンセル料として参加料の50%、当日のキャンセルおよび無断欠席の場合は、100%のキャンセル料金を申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とは、FUNAIメンバーズPlus各業種別研究会にご入会中の企業様のことです。	
お問い合わせNo.S034894	
明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX 0120-964-111 24時間対応 お申込みに関するお問合せ：天野 内容に関するお問合せ：宮城・今川 soshikiriyokuken@funaisoken.co.jp	