今からでも間に合う! 卒FITバブルで蓄電池を売りまくる方法

たった45日間の準備 営業マン1人あたり 月8台 蓄電池を売る方法

蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー

講座内容&スケジュール

- 大阪会場 2019年 5月20日(月) 13:00~16:30 [受付12:30~] (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
- 東京会場 2019年 5月23日(木) 13:00~16:30 [受付12:30~] (株)船井総合研究所 東京本社

講座	セミナー内容
第1講座	**今こそ蓄電池販売に踏み切るべき理由とは?** 見どころ① 5年間で230万件の家庭が卒FITにより、自家消費に移行する! 見どころ② 蓄電池販売を行う企業はすべからく増収増益! 見どころ③ 販売未経験の会社でも、たった45日間の準備で売れるようになる! 株式会社 船井総合研究所 再生エネルギーグループ チームリーダー チーフ経営コンサルタント **山本 翼**
ゲスト講師 第2講座 インタビュー動画	**蓄電池販売未経験の営業でも月販10台を3か月で達成!** 見どころ① 商圏人口11万人の小さな田舎町でも、蓄電池が売れた! 見どころ② たった45日の準備で売れた!早期立ち上げ成功の登竜門「営業合宿」とは?! 見どころ③ わずか1年で県内No.1販売店になるためにやった3つのこと 見どころ④ 定番チラシの折込&紹介促進で、訪販・テレアポなしでも売れる 株式会社藤田商店 代表取締役 **藤田 尚靖 氏**
第3講座	**営業1人月8台蓄電池を売るためにやるべきこと** 特別企画 成約率60%以上のトップセールスマンの具体的手法を一挙公開!! 株式会社 船井総合研究所 再生エネルギーグループ **酒井 大輝** 見どころ① 「2019年問題」まで残りわずか7か月!必要な準備の黄金スケジュール 見どころ② 本邦初公開!立ち上げ「失敗」している会社が犯しているたった1つのミスとは?! 株式会社 船井総合研究所 再生エネルギーグループ チームリーダー チーフ経営コンサルタント **山本 翼**
まとめ講座	**明日から取り組んで頂きたいこと** 株式会社 船井総合研究所 ものづくり・エネルギー支援部 部長 **袖山 亮**

ごあいさつ

平素は大変お世話になっております。さて、全国56万件の固定買取期間終了者が現れる「2019年問題まであと7か月となりました。また、今年は多くの会社が蓄電池販売に参入され、続々と成功モデルが出来てきています。今知っておくべきベスト事例をご紹介させて頂きますが、東京・大阪ともに限定40席と限りがありますので、お早めにお申し込みください。

株式会社 船井総合研究所　再生エネルギーグループ

参加特典

2019年5月版
蓄電池価格相場一覧表
(販売価格相場・仕込価格相場)
プレゼント!

蓄電池は営業1人あたり8台本当に売れる! 経営者向けセミナー

最新手法

全然売っていない我が社でも たった45日間の準備で

営業マン1人あたり 月8台 蓄電池を売る方法を教えてください!!

私達も実証済みです!

株式会社スマートテック 代表取締役 小寺 雄三 氏
株式会社日本エコライフ 代表取締役 佐藤 政彦 氏
リベラルソリューション株式会社 代表取締役 下田 穣 氏

全国各地で成功事例が続々!

蓄電池はどこでも売れる

- ☑ 鹿児島県内だけで月販50台超の事例
- ☑ 広島県内だけで月販40台超の事例
- ☑ 東北地方で月販80台超の事例

同時開催決定!! 本セミナー 限定特別企画!!

蓄電池成約率 60%超え!

全国10社のトップセールスマンが行っている営業術を大公開!!

超具体的! 丸わかり特別講座

詳細は別紙をご覧ください。▶

大阪会場 2019年 5月20日(月) 13:00~16:30 (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

東京会場 2019年 5月23日(木) 13:00~16:30 (株)船井総合研究所 東京本社

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
蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー(5月) お問い合わせNo. S039121
TEL.0120-964-000 平日9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ:時田 内容に関するお問合せ:山本(翼)

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。)→ 039121

今からでも間に合う「卒FITバブル」での蓄電池販売！

あなたの会社もわずか45日で大変身

全国各地 業態別の 成功事例を一挙紹介！今から 卒FIT 蓄電池バブル スタートダッシュを決める！

最速で蓄電池が売れた7つの事例を紹介！

事例企業1 人口11万人の田舎＆未経験者でも3か月で蓄電池 月販5台

Point 1 日本一ケチと言われる香川の小さな田舎町で
訪販・テレアポ無しでも蓄電池が売れた！

Point 2 なぜ今売れているのか？今後のビジョンは？
蓄電池販売にシフトできたコツを社長自ら語る！

株式会社藤田商店
代表取締役
藤田 尚靖 氏

事例企業2 他社PV設置客への「FIT+5円」買取で蓄電池 営業1人あたり月9台達成！

Point 1 住宅用太陽光の「FIT価格+5円」買取提案で
商談アポイント数が従来の4倍に！

Point 2 毎月750件のアポが集まり、
169台の蓄電池が売れる仕組み！

事例企業3 蓄電池販売未経験でもOK! 営業合宿で 営業1人あたり月5台達成！

Point 1 蓄電池の累計販売台数2台だった同社も、
たった2ヶ月の準備で月販32台を達成！

Point 2 スタートダッシュの決め手は「営業合宿」！
素人でも売れるようになる秘訣とは？

事例企業4 広島県内だけで蓄電池 営業1人あたり月4台達成！

Point 1 広島県内だけに絞り、徹底的にシェアを高める
戦略で「地元の施工実績でお客様が買う」！

Point 2 圧倒的な実績により、メーカー講修への
講師招へいや他社からの協業提案が殺到！

事例企業5 イベント出展だけで 営業1人あたり月4台達成！

Point 1 商業施設へのイベント出展だけで、
月販1億円達成！

Point 2 「社員一人+派遣スタッフ2人」で回る
イベント手法大公開！

事例企業6 人手不足対応型 飛び込み、テレアポなし！折込チラシで 営業1人あたり月4台達成！

Point 1 成約1件当たりの販促費わずか7万円！
競合の多い地域でも成果実証済み！

Point 2 お客様からの問い合わせなので成約率60%！
飛び込み・テレアポなしでも売れる！

事例企業7 販売台数4年連続日本一 蓄電池 営業1人あたり月4台達成！

Point 1 「営業社員付き卸スキーム」で
月販300台の独走ペース！

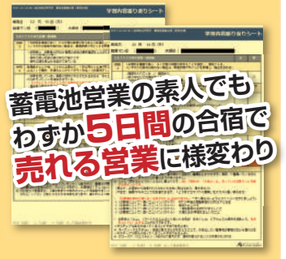
Point 2 住宅会社や太陽光販売店とのアライアンスで
常に見込み客が増え続けている！

セミナー当日完全公開!! 卒FIT蓄電池バブルを最速最短で勝ち抜くための最新ノウハウを詰め込んだ8ツール！

1 蓄電池アプローチブック

2 蓄電池営業マニュアル

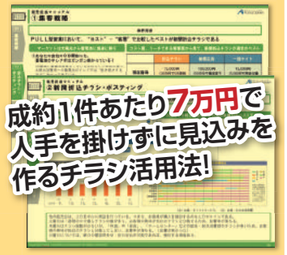
3 蓄電池営業合宿資料



4 OB顧客掘り越こしマニュアル

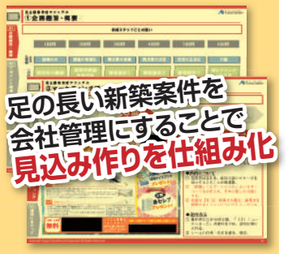
5 太陽光&蓄電池セット アプローチブック

6 折込チラシの販促マニュアル



7 販売戦略策定資料

8 ニュースレター営業ツール一式



過去、船井総研の蓄電池セミナーにご参加されたお客様の声

営業19人で月販164台！年間売上37億円

船井さんから入る様々な情報が
経営戦略作りに直結しています！

株式会社スマートテック
代表取締役
小寺 雄三 氏

東北地方で月販80台超！年間売上30億円

営業合宿に参加させて頂き、若手
営業マンの底上げが出来ました！

株式会社日本エコライフ
代表取締役
佐藤 政彦 氏

未経験者中心で月販90台超！年間売上30億円

概念ではなく「具体的手法」分かるので、即実践でき、
すぐに効果が上がります！

リベラルソリューション株式会社
代表取締役
下田 穣 氏

開催要項

日時・会場

大阪会場 2019年 **5月20日(月)**
㈱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
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩3分

東京会場 2019年 **5月23日(木)**
㈱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
13:00
▼
16:30
受付12:30～

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 **35,000円**（税込**37,800円**）／一名様　**会員企業** 税抜 **28,000円**（税込**30,240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、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●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、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●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メンバーズ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.5785214 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）
お申込専用 **FAX 0120-964-111**（24時間対応）
●申込みに関するお問合せ:時田　●内容に関するお問合せ:山本(翼)

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. S039121　担当　時田 宛

蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー　FAX:0120-964-111

ご希望の会場に☑をお付けください。　□【大阪会場】 2019年5月20日(月)　□【東京会場】 2019年5月23日(木)

フリガナ		業種	フリガナ	役職	年齢
会社名			代表者名		
会社住所	〒		フリガナ / ご連絡担当者	役職	
TEL	(　　)		E-mail	@	
FAX	(　　)		HP	http://	

ご参加者氏名							
1	フリガナ	役職	年齢	2	フリガナ	役職	年齢
3	フリガナ	役職	年齢	4	フリガナ	役職	年齢
5	フリガナ	役職	年齢	6	フリガナ	役職	年齢
7	フリガナ	役職	年齢	8	フリガナ	役職	年齢

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。
□ FUNAIメンバーズPlus　□ その他各種研究会（　　研究会）

【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会社に発送データとして預託することがございます。
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(TEL06-6204-4666)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)

※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** □

検

お申込みはこちらから

本セミナー限定
特別企画!!

蓄電池
成約率60%超え!

全国のトップセールスマンは、こんなことをやっている!

まる分かり特別講座

全国の蓄電池トップセールスマンの具体的手法がまる分かり!

蓄電池営業にエリアは関係なし!全国各地で**成約率60%超**を誇る営業マンの
具体的トーク内容と、**売れる成功法則**を凝縮してお伝えします!

10社のトップセールスマンの具体的トーク術をご紹介いたします!

株式会社アローズコーポレーション
営業推進部 係長
矢口 雄一 氏

株式会社スマートテック
エナジーソリューション事業部 課長
戸室 貴康 氏

リベラルソリューション株式会社
営業統括部長
野澤 宙矢 氏

株式会社ディーエスエス
営業本部長
田中 翔平 氏

株式会社NEO
取締役本部長
明 大典 氏

株式会社エスコプロモーション
代表取締役社長
山道 良 氏

株式会社エスティーシー
代表取締役
松本 政洋 氏

ひだかや株式会社
課長
濵田 康弘 氏

NOSCOライフネットサービス株式会社
部長
中山 智史 氏

株式会社日本エコライフ
部長
佐藤 一典 氏

このような方にオススメの内容です

- これから蓄電池販売を始めるにあたって、売り方がまだ分からない方
- 全国の蓄電池トップセールスマンの実際のトークを知りたい方
- トップセールスマンと普通の営業マンの違いを知りたい方
- 更なる営業のレベルアップのために、新たな刺激を受けたい方