

『ウチの若手、育つのが遅い...?』

新人営業マン

最強の育成術



人を増やさず“育成”だけで
棟数を60棟から150棟に伸ばした
住宅会社の育成の仕組み化の話

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)

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

「最強の営業マン育成 仕組み構築セミナー」
8/8(木) 東京会場 お問い合わせ No. S045773

・お申込みのお問合せ: 指田明穂
・講座内容のお問合せ: 原 正樹



同時
ご案内



育成に必要なのは**手法論**ではなく、**仕組み化**であることをご存知ですか？

久留米建設 株式会社 専務取締役 高田 周三氏

これまでの弊社は、若手の育成を各店舗の店長に任せっきりでしたし、新人を育てたことがない店長ばかりで苦労していました。

「何をどう教えたらいいのかわからない」 「そもそも教える時間もない」

店長陣からはそういった声が聴こえてきていました・・・。

そんな中、人を増やさずに契約棟数を60棟から150棟へ一気に伸ばしました。

それこそが**“育成の仕組み化”**なのです。

「誰でも売れる仕組みを作る」ため、実際に取り組んだことが5つあります。

その① まず、店長ごとに**バラバラだった営業トークを統一**するところから始めました。若手に「これを覚えてね！」と言えるようにするため、型になる営業フローとトークを固めたのです。



営業フロー・トークを固めてマニュアル化

その② ただ、単にトークをマニュアル化しても新人は覚えません。今どきの若手が覚えるためには、スマホで見ることが出来るように、**お手本のトークを動画化**する必要があります。好きな時に気軽に見れる動画のシステムが必要でした。



見本となるのは営業ロープレ動画のマニュアル

その③ マニュアルと動画を作った後に、**チェックテスト**を作り理解度を確認できるようにしました。出来るつもりになっていても、テストを受けると理解出来ていないケースもよくあります。



習得度を図るチェックテスト

その④ 次に、店舗ごとの数字状況や案件が一覧で把握できる**分析システム**を作りました。店舗数が増えてくると、各店ごとの状況の把握が手薄になるのを防ぐためです。

営業個人・店舗の数字状況が一目で分かる分析表

その⑤ 育成をしていると、面白いことが分かってきました。営業マンごとに**個人特性を加味した育成**を行なうと、よりの確なアドバイスが出来ます。



個人ごとの特性を分析する診断テスト

導入してなによりも良かったことは、社内に今までなかった**“共通言語”**ができたことなんです。

「背中を見て覚えろ！」だった幹部・店長が、**「同じ言葉、同じ指標」**で指導できるようになったのです。

そうして弊社は快進撃を続け、今では年間150棟規模の会社にまで成長したのです。

実際に弊社が取り組んだ、育成仕組み化のポイントを詳しくご紹介します。

“育成”の仕組み化のポイントとは…

営業トークの型を与えると、新人がペラペラ話せるように



「教えられない、教え方が分からない」

“人によって教えられることが違う”という事は、新入社員にとっても大きなストレスになっていました。各店長陣に育成方法を任せていると、育成スピードに大きく差が出てしまいます。若手に「これを覚えてね!」と言いきれるようにするため、型になる**営業フローとトーク**を標準化したのです。

営業トークを標準化することで、

誰でも同じトークを話せるようになりました。

まず、型となる営業トークを決め、トップの営業マンにトークを話してもらい、見本となるトークマニュアルを作成しました。

また、**自社の紹介**や**社長の創業の想い**などを話せる社員もほとんどいないため、社長のトークを文字に起こし、話せるようにまとめました。

それらのトークをルール化しポイントにまとめ、解説マニュアルを作り上げました。

カチッと見本を決めることで、若手も習得スピードが格段に上がります。

どんな新人でもベテランでも、皆が同じトークを話せるようになり、1人あたり8棟の**生産性**に向上し、棟数を一気に150棟まで増やすことが出来ました。

ア/イ	初任者の育成	営業マンの育成	営業マンの育成	営業マンの育成
初任者の育成	初任者の育成	初任者の育成	初任者の育成	初任者の育成
営業マンの育成	営業マンの育成	営業マンの育成	営業マンの育成	営業マンの育成
営業マンの育成	営業マンの育成	営業マンの育成	営業マンの育成	営業マンの育成

↑営業マンの成長ステップに合わせて必要なマニュアルを全て用意

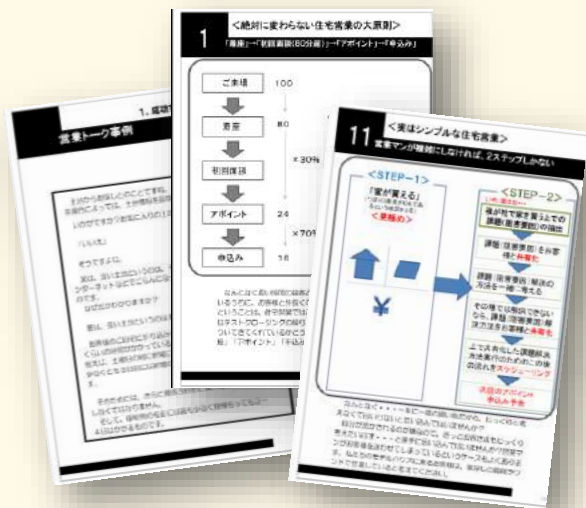


↑営業マンのトークをルール化し、ポイントを理解できるようにマニュアル化



↑実際の言葉を文字に起こした「トークスクリプト」も用意し、これさえ暗記したら「いける!」という状態にする

マニュアルを動画化すると、トップ営業マンが量産出来る



「紙のマニュアルは再現が難しい」

紙のマニュアルでも、話してほしい内容や背景の理解はある程度出来るかと思いますが、「**声のトーンが掴めない**」「**身振り手振りが分からない**」「**どのタイミングでどんなことを書いて説明しているのかが分かりません**」。今どきの若手社員は動画を見ることに慣れているので、**スマートフォンで気軽に見れる**学習ツールが必要なのです。

初めは紙のマニュアルを導入しましたが、トップ営業マンの営業ロープレ動画を撮影し、動画マニュアルにしました。紙では現場の温度感やテンポなど、商談全てを再現できないため、実際のトーク風景だけでなく、**ツールを使ったり筆談する際の手元の映像**を、2画面で撮影しました。



PCとカメラを2台繋ぎ、ロープレ動画を撮影

スマホでいつでも簡単に動画を視聴することが出来るので、1人で**自習学習が出来る**ようになったのです。



スマートフォンでの動画視聴

これを活用し、期限を決めてトークを覚えさせ、実際に**ロープレテスト**を行うことで、より実践的に習得することが出来ています。



トーク風景と手元の動画を2画面で閲覧ができ、トークを完璧に再現しやすい



社員同士で営業ロープレ大会を開き、覚えたトークを披露

“できた気”になってる営業マンの理解度を確認できる



「分かってない部分分からない」

若手にマニュアルを渡しても、「やりました」と言いつつ実際にロープレをさせると出来ないことが多いのです。マニュアルを読んで、出来た気になってることが問題ですが、上司が若手の理解度を把握出来ないことに問題があります。つまり、覚えたことを**確認するテスト**が必要だったのです。

理解度を点数化することによって、どの部分が具体的にどのくらい間違っているのかが分かるようになりました。

マニュアルや動画を見ても、やりっぱなしになってしまうので、**動画を見て、マニュアルを理解し、テストを受ける**、という流れに決めて実行しています。

動画やマニュアルをアプリで作ると、**テストや動画視聴の進捗管理**も出来るので、計画的に育成が出来るようになりました。

期限を決めてテストを受講してもらおうのですが、点数が低い場合は不合格とし、正解するまで進めないように設定すると、しっかり習得するところまでチェックが出来ます。



↑スマホでも操作しやすいチェックテスト



↑全体の達成率が出るため進捗管理が可能になった



↑大問ごとにテストを用意し、点数が出るように作成

これ1つで全店舗のあらゆるデータが一目で分かる



「入力が多く、データがまとまっていない」

営業案件の**管理をホワイトボード**で行っているため、手作業での更新が面倒ですし、出先で見ること出来ません。また、各店舗ごとに商談内容を把握していますが、会社にデータとして蓄積出来るものがありません。現状は**エクセルファイル**で管理していますが、入力する帳票が多く入力が煩わしいため、1つにまとめたい。

全データを一元管理できる簡単なシステムを作りました。

スマートフォンで接客の内容を入力すると、台帳に入力され、そこから全ての**分析ツールが連動して反映**されるようになっています。

これまでと違い、イベント中でも**接客が終わったらすぐに入力**できるので、抜けもれが防止でき非常に好評です。

案件表では、自動でランク別の見込み客が、個人別、店舗別に全て出てくるので、営業会議が非常にラクになります。

また、営業マン個人ごと、店舗ごとの数字の状況が把握出来たり、営業マン1人1人の成績表が出るようにし、育成の過程を記録出来るようにすることで、営業上の課題が明確になりました。

こういったシステムがあることで、集計の手間が省け、どう対策していくか?の**打ち手を考える時間**を増やすことが出来るのがメリットです。

↑個人ごとの営業数値

↑最新の見込み客一覧

↑個人の成績表

↑顧客の管理台帳

“個人特性”を加味したアドバイスでグングン伸びる



「営業マンの長所を伸ばせていない」

人には得意不得意があるため、短所を直そうとしても育成に時間がかかってしまいます。人材育成をするにあたって、どうしても「**あの上司とは合わない**」「**なぜできないのか理解できない**」

「**教え方が悪い、分かりづらい**」と感じることがあるかと思います。それが原因で辞めるケースも少なくありません。

人の特性を4つに分類して考えることで、人のタイプを整理することが出来ます。

- ・物事を整理しながら進めるタイプ
- ・場の雰囲気づくりが得意なタイプ
- ・押しが強く主導的に進めるタイプ
- ・相手に合わせながら受動的に進めるタイプ

例えば、場の雰囲気づくりが得意で押しが強い営業マンであれば、共感が得意で主導権をもって話を進めますが、お客様の反応を見落としがちで進めてしまう傾向があるので、その点を意識するとより成長が早まります。

育成をする時に、**同じタイプの人とは接しやすい**のですが、**正反対のタイプの人と合いづらい**可能性が高いです。

自分も含め、自社の社員がどんなタイプなのかを見極め、長所を探し、その点を伸ばせるようなアドバイスをすることが重要です。



↑特性を加味した上で、より細かく商談フィードバックを行なう



↑特性の4つのタイプは、「指導型」「熱弁型」「調整型」「共感型」

“育成の仕組み化”の第一人者

(株)船井総合研究所
住宅・不動産支援部
副本部長 上席コンサルタント

伊藤嘉彦



能書き抜き!とにかく

育成の仕組み化はお任せ下さい!

育成の仕組み化のポイントをお読みいただいた感想はいかがでしょう？

もしあなたが、「うちの新人を伸ばしてやりたい」そう本気でお考えなら・・・

今すぐ、このセミナーにお申し込みください。

今回ばかりは、「押し売り」させていただきます。

その理由は、

会社が成長していくためには、テクニックやノウハウなどではなく、

“育成の仕組み”が重要なのです。

色々な会社様の悩みを聞いていると、

- ・新人にどうやってアドバイスしたらいいのか分からない
- ・3年経っても一人前にならない、いつになったら伸びるのか・・・？
- ・若手がなぜできないのかが理解できない

このような声を聴くことが多々ありますが、原因は、今の若手に合った育成の仕組みを理解していないからなんです。

実は、商品の流行りも変わるように、3年も経てば若手の傾向は変わるものです。

ではどうやって今の若手社員を育てればいいのでしょうか？答えは3つです。

- ・ **マニュアルは動画で！動画&マニュアルとテスト**
- ・ **ロープレ研修は頻度と徹底！週に2回のロープレテスト**
- ・ **長所を伸ばす！個人特性も加味したアドバイス**

これまでも新人の育成において、数々の実績があります。

- ・ **未経験の営業マンが年間30棟契約を取れるようになったり**
- ・ **新卒2年目で20棟契約を取ったり**

あなたの会社の新人がどんどん成長して契約が取れるようになる姿をイメージしてください。

今回、セミナーにご参加頂き、**「おれの育成、ここが間違っていたのか…」**

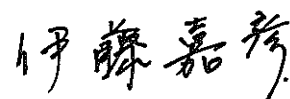
「ここまでやれば若手も育つのか！」と、是非とも知ってほしいのです。

あなたの会社の新人に対する育成の仕方、考え方が変わります。

皆さんのお役に立てるなら、と高田専務も準備を進めていただいております。

ぜひ、セミナー当日、会場でお会いしましょう。

(株)船井総合研究所



<追伸1>

「自社専用の育成システムを作りたい」という声をすでに多数いただいております。
セミナー当日に、ご案内できる準備を整えておりますので、しばらくお待ちください。

※1回のご案内は5社まで 先着順とさせていただきます。

<追伸2>

すでに、全国各地に、新人営業マンの早期育成が成功している会員様がおられます。一部ですが、お声をいただいておりますので、お読みください。

新卒3年目メンバーだけで40棟！ 若手の育成に非常に役立っています

元々は営業も最前線で行っていましたが、若手を育成するためにフォロー役に徹することにしました。基本となる営業手法を与えてからは、ひたすら練習を繰り返し習得するまで反復練習をさせました。今では、若手社員3人で38棟の契約を取れるようになっていました。幸いにも毎年新卒社員が入社してくれているのですが、3年で10棟を超える新人ばかりで、今年2年目の社員は年間15棟ペースで契約を取っています。今期は5名で60棟ペースと非常に好調です。



株式会社 アットハウジング
取締役 後藤 新平 氏

導入前

導入後

25棟 → 60棟



とにかく基本を忠実に再現するため、とことんロープレ練習を行なう



新卒3年目13棟

入社4年目にしてスピード出世で店長代理へ



中途8年目10棟

水野 司



新卒3年目12棟

倉田 真衣



新卒2年目8棟

大家 香那



新卒2年目10棟

山本 啓平

仕組み化された営業手法で 新卒が初年度から全員仮契約受注！

弊社は営業のほとんどが新卒採用した若手であるため、新人の育成に力を入れています。内定者時代から少しでも業務に慣れてもらうために、早期からマニュアルを渡しロープレ練習に励んでいます。入社して6月の段階で新人営業3名がアポを取得、そのうち1名は仮契約も獲得できています。一般的には育成に3年以上かかると言われていますが、弊社では新卒が即戦力になっています。



ミライエ 株式会社
代表取締役 古渡 将也 氏

導入前

導入後

0棟 → 72棟

若手社員同士で営業ロープレ練習を頻繁に行い、トークを磨いている

新卒社員は3名とも1年目から契約を2棟以上取れている



株式会社 藤城建設
代表取締役 藤城 英明 氏

「家づくりへの想い」「創業の理由」

会社のDNAをトークに落とし込む

私の会社は、仕組みを取り入れてから契約棟数は順調に伸びてきているのですが、私の家づくりへの想いや創業のエピソードなどの会社のDNAの部分、私以外誰も話せない・理解していないことが心配でした。私がお客様に説明する家づくりのポイントや創業の想いなどを動画にまとめ、社員がいつでも見直して学習できるようにしたのです。属人性が強く、「私しか取

導入前

導入後

40棟 → 160棟

「ブランド立ち上げの理由」
「家づくりへの想い」
「寒冷地域での家づくりのポイント」
「自社の強み」
「自社の紹介」
などのトークを撮影



れない」「私しか話せない」といったことがよくあります。創業者の想いやノウハウを伝承していくという役割も果たしているので、仕組み化はとても役に立っています。

新卒が初年度21棟契約の大活躍！

新卒メインの人が育つ会社へ

新卒の採用には早くから取り組んでいましたが、育成には苦勞していました。「うちの子、伸びないんだけど、こんなものなの？」と、若手の成長を待ちきれずに苛立ちを覚えたことも多々あります。営業の仕組み化を初めてから、なんと初年度で21棟の契約を取る新卒社員も現れてきました。今では若手の2人が店長候補として成長しています。今後も新人を早期育成して、若い社員が活躍できる環境を作っていきたいと思えます。



御園建設 株式会社
代表取締役 秋葉 幸男 氏

導入前

導入後

5棟 → 47棟



新卒1年目21棟
安藤 良平



中途1年目12棟
酒井 菜穂子

業界平均を圧倒している実績の新人を輩出している企業も存在する

最強の営業マン育成 仕組み構築セミナー

■開催日時

【東京会場】 8月8日(木) 13:00~16:30
(株)船井総合研究所 芝セミナープレイス

■講座

第1講座

ゲスト講師 特別講座

※ゲスト講師は
変更となる場合が
ございます

■営業の仕組み化 成功体験実話

* 会社の未来を救った！育成の仕組み構築ストーリー

* 再現度100%！動画マニュアルの活用方法

* 新人でも売れる仕組みは「共通言語」

【ゲスト講師】久留米建設 株式会社
専務取締役 高田 周三 氏

第2講座

■営業の仕組み化 そのポイントと事例

株式会社船井総合研究所 住宅支援部
グループマネージャー シニア経営コンサルタント 竹田 忠功

第3講座

■あなたの会社に育成の仕組みを取り入れる方法

株式会社船井総合研究所 住宅・不動産支援本部
副本部長 上席コンサルタント 伊藤 嘉彦

■株式会社船井総合研究所案内

【セミナーを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です！】

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマに、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。

また社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造する事をミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト <https://funaisoken.co.jp>

■お問い合わせ 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)

* お申込みに関するお問合せ: 指田

* 講座内容に関するお問合せ: 住宅支援部 原

日時・会場

東京会場

2019年 8月8日(木)
 ㈱船井総合研究所 芝セミナープレイス
 〒105-0014
 東京都港区芝3-4-11 芝シティビル
 都営地下鉄三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分

開催
時間

開始 終了
13:00▶ 16:30 (受付12:30より)

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、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

受講料

一般企業

税抜 30,000円(税込**32,400円**) / 一名様

会員企業

税抜 24,000円(税込**25,920円**) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。
- 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頂いた場合がございます。
- 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上でご確認ください。

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、下記申込み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下さい。

《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785608 口座名義:カ)フナイソゴウケンキウシヨ 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となっております。 ※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) FAX: **0120-964-111** (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: 指田 ●内容に関するお問合せ: 原 正樹

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。

最強の営業マン育成 仕組み構築セミナー FAX: **0120-964-111**

お問い合わせNo. S045773

担当: 指田

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	役職		
			ご連絡担当者			
TEL			E-mail	@		
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく営業マン育成に真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)

- セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

- 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】

- 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。
- 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。
- 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。

- 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。

- 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(TEL:06-6204-4666)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(TEL:03-6212-2924)



お申込みはこちらから

ダイレクトメールの発送を希望しません

※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。