

今からでも間に合う!太陽光・蓄電池販売で10年間勝ち続ける方法

たった4時間で蓄電池ビジネス激戦時代を勝ち抜くための成功事例&ポイントが分かる!

蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー(7月)

講座内容&スケジュール

2020年7月6日(月)
13:00~16:30
(株)船井総研
中止

2020年7月8日(水)
13:00~16:30[ログイン時間12:30~]
オンライン開催
中止

2020年7月10日(金)
13:00~16:30
(株)船井総研
中止

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

講座	セミナー内容
第1講座	<p>住宅用太陽光・蓄電池市場の2020年最新動向・成功事例の徹底解説</p> <p>見どころ① 2019年の「蓄電池バブル事例」から分かった新規参入の鉄則 見どころ② 新型コロナショックを最小限に防ぐ既存販売店の事例5連発 見どころ③ 2020年下半年以降の業界動向・時流予測トピック紹介</p> <p>株式会社 船井総合研究所 家庭用蓄電池チーム リーダー 伊藤 匠</p>
第2講座 ゲスト講師 ビデオ生出演	<p>ロープレ大会2年連続日本一!強い営業組織構築への取り組みと展望</p> <p>見どころ① 全国7拠点で太陽光・蓄電池月販100台超!成功のポイント 見どころ② 新卒の20代営業マンを早期育成する「リベラル流マネジメント」のコツ 見どころ③ Withコロナ時代を勝ち抜くための今後の経営方針</p> <p>リベラルソリューション株式会社 代表取締役 下田 穰氏 リベラルソリューション株式会社 統括部長 野澤 宙矢氏</p>
第3講座	<p>業界トップ企業に学ぶ!最短業績UPカリキュラムの全貌</p> <p>見どころ① トップセールスマンに共通する「成約率40%」必達トーク術 見どころ② 他社と差が付く!比較型「セミナー型営業」実践のイロハ 見どころ③ テスラに負けない!専用の営業ツール&マニュアルのカラクリ</p> <p>株式会社 船井総合研究所 家庭用蓄電池チーム リーダー 伊藤 匠</p>
第4講座	<p>蓄電池販売で地域一番になるための実践事項</p> <p>見どころ① 10年来のコンサルティング実績から分かる3つの事実 見どころ② 過去5年間の蓄電池セミナー参加者のその後・直近のマクロ動向 見どころ③ 蓄電池販売で実現できる良い会社・強い会社作りとは</p> <p>株式会社 船井総合研究所 スマートエネルギーグループ マネージャー 穂垣 勇介</p>

ごあいさつ

平素より大変お世話になっております。昨今は新型コロナウイルスの感染拡大により、多くの実害が生じている企業様も多いのではないかと存じます。そこで今回のセミナーでは、全国的にも知名度の高い有力企業様をゲストにお招きし、中長期的に勝てる戦略をお話させていただきたいと思っております。またとない機会ですので、ぜひお早めにお申し込みください。

船井総合研究所 スマートエネルギー研究会 一同

開催日時

2020年 大陽会場 **中止** WEB開催 2020年 7月8日(水) 東京会場 **中止**

13:00~16:30 [受付 12:30~]



蓄電池販売 BATTERY SALES

全日本ロープレ大会

2年連続No.1

記念講演 **50名限定**

- 平均年齢20代組織の**秘**育成術
- 成約率**40%超え**の営業ツール
- コロナ共存時代の**販売戦略**

リベラルソリューション株式会社 代表取締役 **下田 穰氏**

リベラルソリューション株式会社 統括部長 **野澤 宙矢氏**

主催



蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー(7月)

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. S053108

お申込みに関するお問合せ: 時田
内容に関するお問合せ: 伊藤

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。) → **053108**

コロナショックに負けない体制づくり & 地域No.1の営業力を身に付けるために必須のアイテム

全国各地業態別の

成功事例 & 蓄電池販売デジタル化プログラム

成功企業が実証済みの

成功企業の**売れる仕組み**と**集客術**を大公開!

セミナー当日完全公開!! コロナ共存型の太陽光・蓄電池販売に必要な**最新ノウハウ**を詰め込んだ**8ツール!**

事例企業 1 2年連続全国No.1の営業組織作りのポイント

Point 1 20代の新卒採用メンバーを1年で戦力化する!
平均年齢20代の早期育成のポイント
 年間販売台数1000台を超える
強い営業組織づくりのコツを解説!



リベラルソリューション株式会社 代表取締役 下田 穰氏

Point 2 非接触でのビジネスモデルの決定版!
Withコロナ時代を生き抜く販売戦略
 非常時トップの意思決定・
デジタル対応ツールを公開!



リベラルソリューション株式会社 統括部長 野澤 宙矢氏

事例企業 2 他社PV設置客への蓄電池 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、**160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、メーカー講師招へいや他社からの協業提案が殺到!

事例企業 5 人手不足 飛び込み、テレアポなし! 営業 1人あたり月3台達成!

Point 1 成約1件当たりの販促費**わずか3万円!** 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!

<p>1 蓄電池アプローチブック</p> <p>蓄電池販売の集大成! ツール通りのトークで、即、成約率40%達成!</p>	<p>2 蓄電池営業マニュアル</p> <p>実績ゼロでも大丈夫! トップセールスのノウハウが分かる!</p>	<p>3 蓄電池営業合宿資料</p> <p>蓄電池営業の素人でもわずか5日間の合宿で売れる営業に様変わり</p>	<p>4 再エネスタートアップカリキュラム</p> <p>新人に必要な初期教育がすべて動画でできる!?</p>
<p>5 リモート週次会議マニュアル</p> <p>市場の変化に高頻度で適応するマネジャー必須ツール!</p>	<p>6 経営ダッシュボード化システム</p> <p>紙管理とオサラバ!デジタル化が無料で出来る!?</p>	<p>7 オンライン採用面接マニュアル</p> <p>直接会わずに優秀な人材が採用できる!?</p>	<p>8 既存客フォロー完全自動化ツール</p> <p>LINEを使って顧客の育成が実現できる!?</p>

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** | 蓄電池販売で5年連続日本一! 年間売上**30億円** | 東北ダントツNo.1の実績 年間売上**35億円**

<p>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!</p> <p>株式会社スマートテック 代表取締役 小寺 雄三氏</p>	<p>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!</p> <p>株式会社アローズコーポレーション 代表取締役 弓立 昌輝氏</p>	<p>営業合宿に参加させていただき、若手営業マンの底上げが出来ました!</p> <p>株式会社日本エコライフ 代表取締役 佐藤 政彦氏</p>
---	---	--

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

蓄電池販売ビジネスモデル完全公開セミナー(7月)

お問合せNo. S053108

開催要項

大阪会場にてご参加

2020年 7月6日(月) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

お申込期限: 7月2日(木)

船井総合研究所 淀屋橋セミナープレザンス 541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル5F
鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩3分

中止

※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場合がございます。
なお、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。

オンラインにてご参加

2020年 7月8日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 7月4日(土)

本講座はオンライン受講が可能となっております。
オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

東京会場にてご参加

2020年 7月10日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

お申込期限: 7月6日(月)

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 日新ビル5F
東京駅丸の内北口より徒歩1分

中止

※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場合がございます。
なお、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。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。上記に伴いお申込の際、ご参加者様皆様のアドレスの記載をお願いいたします。

受講料

一般価格 税抜 40,000円 (税込 44,000円) / 一名様 会員価格 税抜 32,000円 (税込 35,200円) / 一名様

※商材パッキングの都合上、特定の商材によってはセミナー参加はご遠慮いただく場合がございます。

- お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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く場合がございます。
- ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けさせていただきます。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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。
または、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.053108を入力、検索ください。

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)

- 申込みに関するお問合せ: 時田
- 内容に関するお問合せ: 伊藤

お申込みはこちらからお願いいたします

7月6日(月)大阪会場

申込締切日7月2日(木)

7月8日(水)オンライン受講

申込締切日7月4日(土)

7月10日(金)東京会場

申込締切日7月6日(月)



検