設計事務所

経営者向けセミナー

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とともに、1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社対応としまして、3/2～5/31までの期間、セミナー・研究会を、ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせて頂いております。また、随時、新型コロナウィルス対策関連セミナーを実施させて頂いております。皆様の会社経営、新型コロナウイルス感染対策の一助となれば幸いです。

設計事務所の社長必見

オフィス新築獲得の方法

設計事務所が民間オフィス新築・リノベ物件を属人的な営業ではなく、再現性のある手法で競争せずに指名で受注する方法を大公開！

オンライン開催	2020年 6月19日（金）	東京会場	2020年 7月3日（金）
オンライン開催	2020年 6月25日（木）		

オンライン開催ではインターネット環境があればオフィスや自宅からセミナーを視聴できます。

主催

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

設計事務所向け業績アップセミナー2020　問い合わせNo. S060731

TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30　FAX.0120-964-111 24時間対応

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　担当：時田

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。）→ 060731

設計事務所向け業績アップセミナー
～オフィス新築を非競争で受注する方法～

船井総合研究所は設計事務所に特化した業績アップコンサルティングを行っております。このたび、設計事務所向け業績アップセミナーを開催します。

<このような方はぜひご参加ください>

- 人脈や紹介に頼った属人的な営業手法から脱却したい
- 事務所の明確な得意分野が無い
- 医療・介護福祉施設の補助金・助成金が以前より出なくなっている
- 物件数減少に備え,今まで注力してこなかった用途にも取り組みたい
- コロナで訪問ができない中、新たな営業手法を知りたい

セミナーのテーマは**「オフィス新築を非競争で受注する方法」**です。セミナーでは理論ではなく、現場での成功事例をお話いたします。オフィスという用途に特化したセミナーを設計事務所様向けに開催するのは初めてです。オフィスという用途に取り組むべき理由が4つあります。

取り組む理由①　オフィス建築は非競争マーケット

「エリア名　＋　オフィス建築　設計事務所」といったキーワードでインターネット検索をしてみてください。オフィス建築の専門性を感じさせるホームページは出てこないはずです。各地域でオフィス建築に強いというブランディングができている事務所はありません。

取り組む理由②　指名で受注できる

社員数30～300名の民間企業をターゲットに設定します。この規模はオーナーの意思で事務所を決めることができる規模です。セミナーを開催して、見込み客を集客して、指名したくなるポイントを押さえて講演をすることで指名で受注ができます。

オフィス建築セミナーから指名での受注に成功した事例

取り組む理由③　安定的な供給がある用途

オフィスは補助金・助成金や法律の影響を受けにくく、安定的な供給がある用途です。オフィスという用途が事務所の得意分野に加わることで経営が安定します。

取り組む理由④　オフィスへの認識が変化している

今までオフィスは”仕事をする作業場”という認識でした。できる限りコストをかけない方がほとんどでした。最近ではオフィスを投資と考える経営者が増えています。人財採用や働き方改革、業務効率アップなどの効果をオフィスに期待して投資をします。また、コロナの影響でオフィスのあり方も問われ直されている今、オフィスのあるべき姿を示すことができればチャンスにもなります。

地方の設計事務所様の成功事例

実際の成功事例を1つご紹介します。地方の設計事務所様では「オフィス建築セミナー」を開催しました。400社の企業の経営者に対してDMを発送して集客をしたところ、6社からお申込がありました。すべて接点が無い新規客です。参加者のほとんどは経営層でした。
セミナー当日、2社から仕事の相談を獲得することに成功しました。そのうちの1社の声は下記のとおりです。

> 旧社屋は昔ながらのオフィスで、今の会社の方向性と違うのでブランディングし直したいと考えていました。建築設計事務所に相談していたが、建築の話に終始しており、違和感を感じたのでプロジェクトを凍結していました。セミナーを聞いて、経営者の想いや中長期計画をもとにゴール設定をして社員と共有した上で、御社と進めたいと思いました。

セミナー会場で指名を受けることに成功し、建築相談を受けています。

セミナーでお伝えする内容

セミナーでは他にも様々な成功事例やポイントをお伝えします。セミナーでお伝えする内容を一部ご紹介します。

- オフィス建築のマーケットと攻略方法について
- これからのオフィスのあり方と提案のポイント
- 指名でオフィス建築の仕事を受注するセミナーのシナリオ
- 担当者ではなく、経営者をセミナーに集客する方法
- オフィス建築に特化したホームページの実践事例
- コロナで訪問しにくい場合のオンライン商談の進め方
- コロナでも営業活動を止めない！オンラインセミナーの開催方法
- オフィス内装デザインパートナーと協業をして、受注率を高め、設計料を増額する方法と実践事例　など

他にも、船井総研のコンサルタントからたくさんの成功事例やポイントをご紹介します。また、セミナーにはゲスト講師として東京でオフィス内装デザイン専業で取り組んでいるサンニン株式会社の代表をお招きしております。現在のオフィス潮流や事例の紹介や、設計事務所様との内装デザイン分野での協業についてもご紹介いただく予定です。

セミナー開催概要

オンライン開催	2020年 6月19日（金）	東京会場	2020年 7月3日（金）
オンライン開催	2020年 6月25日（木）		

オンライン開催ではインターネット環境があれば
オフィスや自宅からセミナーを視聴できます。

開催時間：13:30～16:30　（受付開始13:00～）

第1講座	設計事務所がオフィス新築を非競争で受注する肝	株式会社船井総合研究所　建築デザインチーム　リーダー　細井 錦平
第2講座	最新の施主のオフィスへのニーズと提案のポイント	サンニン株式会社　代表取締役　東 正展氏
第3講座	オフィス新築を非競争で受注する仕組み作り	株式会社船井総合研究所　建築デザインチーム　清原 以於理

セミナーへのご参加をご検討いただくにあたって、1つだけお願いがございます。社長様が経営戦略を考えるための講演テーマですので、社長様自らご参加ください。ゲスト講師も、船井総研のコンサルタントも経営戦略を考えられる社長向けの講演をします。経営戦略を考えられない担当者様だけでのご参加では、講演内容にご満足いただけないかもしれません。

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読取り頂き、WEBページのお申込フォームより、
お申し込みくださいませ。WEBページは下記URLからもご覧いただけます。

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/060731

申し込みはこちら

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。

設計事務所向け業績アップセミナー2020

お問い合わせNo. S060731

開催要項

日時・会場

東京会場にてご参加

2020年 **7**月**3**日(金)　開始 **13:30** ▶ 終了 **16:30**（受付13:00より）

㈱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

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下さい。
また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。

オンラインにてご参加

お申込期限：6月15日(月)、21日(日)

2020年 **6**月**19**日(金)　開始 **13:30** ▶ 終了 **16:30**（受付13:00より）

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。

2020年 **6**月**25**日(木)　開始 **13:30** ▶ 終了 **16:30**（受付13:00より）

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。

受講料

一般価格　税抜 25,000円（税込27,500円）／一名様

会員価格　税抜 20,000円（税込22,000円）／一名様

●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。●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。●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ますのでご注意ください。

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. 060731を入力、検索ください。

検

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：細井

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よろしくお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

2020年
6月19日（金）オンライン
【申込締切日6月15日（月）】

2020年
6月25日（木）オンライン
【申込締切日6月21日（日）】

2020年
7月3日（金）東京会場