



株式会社 市兵衛
代表取締役 辻 広之 氏

録音した商談音声への
アドバイスと点数化、
あれはいいね！
効果抜群やったね！

最強の

営業マン 育成術

18か月間 契約ゼロの営業マンを
5か月の集中トレーニングで毎月1.5棟
契約のエース営業マンに生まれ変わらせた

しゃべるだけのロープシの
10倍の効果がありますね！

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。

WEBセミナー(PC・スマホで受講可能)

最強の営業マン育成仕組み構築セミナー

2020年9月25日(金)28日(月)10月1日(木)

お問い合わせNo. S064072

<主催> Fundai Soken 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

TEL : 0120-964-000 (平日9:30 ~ 17:30)

- お申込みのお問合せ : 中田 (ナカタ)
- 講座内容のお問合せ : 濱中 (ハマナカ)

今、頑張れば、拠点展開で
売上アップは見えていました。

だけど、店長になる人材が育って
なかったのです…。

株式会社 市兵衛
代表取締役 辻 広行 氏



私の会社は6年前、外壁工事業から住宅会社として本格参入しました。
異業種からのスタートなので苦労もありましたが、今では地元密着の経営スタイルが支持をいただき、契約棟数は年間50棟を超え、地域で少しは名の知れた住宅会社の仲間入りができてきたかなと自負しています。



社員の入れ替わりは多少あったものの、
地元のお客様を大切に成長していきたいと
いう私の思いに共感してついてきてくれる
メンバーに支えられてきました。

これからは、このメンバーの将来のため
にも、ポストも用意してやらなくてはなら
ない…、そのためには、もっと拡大してい
ろんなブランドを持とう！

そして、目指すなら地域一番！
700棟を目指そう！

…ところが、**新人の契約率はずっと1ケタで、新店舗出店どころではない**状態も現実ではありました。

まず私は、今までの契約棟数の約50%以上を支えてきてくれた和泉店店長の松田に、「これからは、**自分が売るよりも、若手を育てる事に力を注いでほしい**」と指示を出しました。

松田が中心に取り組んでくれたのは、毎月2回のロープレと営業面談後のフィードバック。彼なりに細かくアドバイスをしてくれていたと感じます。

ただ、話すことはできても、契約には至らない。結果契約率は依然ひとケタ。新人たちが戦力になるには程遠い状況が続きました。

なかでも私と松田が悩んでいたのが、18ヶ月間契約ゼロの営業マン武居のことでした。愚直に頑張ってくれる誠実な若者なのですが、今一步前に進まない。

「営業センスの問題かなあ・・・」と諦めかけていました。

ちょうどそのタイミングでした。船井総研の阿部さんが、「新人育成、こんな方法で最近うまくいってるんですけど、やってみませんか!？」と言ってきたのは。



▲人材育成の重要性について理解は示してくれたものの、教えるという事の難しさについて痛感。「接客時やロープレでのアドバイスがどうしてもフィードバックだけしか伝えられなくて…」と話す松田さん

船井さんとは、新築住宅部門立ち上げの時以来のお付き合いでした。いつも、何かと意見を聞きながら進めてきたので話は聞いてみようとは思ったものの、阿部さんはまだ、入社3年目の若手コンサル。若手が若手を育てるのか・・・？ まあ正直、半信半疑でした。

「早速ですが、武居さんの育成計画なんですけど、5ヶ月で一人前の営業マンを目指しましょう！」

そのために・・・

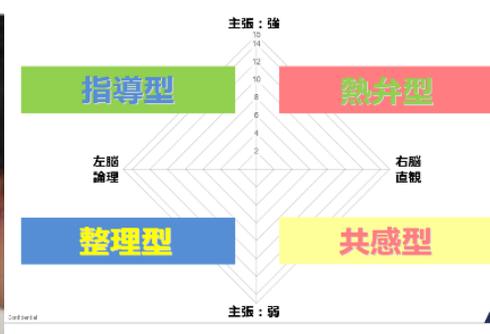
①まず、動画を用意しました。

中途半端な暗記になっている**営業トークを完全に暗記**してもらいます。

②タイプの**短期間で高頻度に研修**をした方がいい人なので、最初の2カ月間は、週3回**個別で研修**をしていきます。

③必ず**商談を録音**して送ってください。

実際の商談音声に対して**フィードバック**をしていきますので。



▲うちの営業マンのことを、かなり詳しく分析してくれていた資料。半信半疑ながらも、興味深い内容でした

▲動画とリモートでの個人授業が本人の性格に合っていたようでした。

▲私のようにハッキリものを言わない武居は共感型。まあ、確かにそうだと思います。そして、そのやさしさが長所であり、短所でもありました。

・・・想像していたよりも細かい。性格にあわせてくれたのも面白いし、確かにロープレのお手本動画があるなら、その方が手っ取り早い。

説明後も、まだ疑心暗鬼ではありましたが、ちょっと面白そうだと感じてはいました。

リモート研修だったので、毎週武居がPCモニターに向かって何かを話している様子は見ていたけど、まあそのうち成果が出てくれば・・・



▲今思い返してみると、研修が進むにつれて笑顔が多くなっていた気がします。本人に聞いてみると、「何をすればいいのかわかってきたので、なんかいけそうなんですよね・・・」と。自信がついてきた瞬間でした。

そのぐらいの気持ちで見守っていたというのが正直なところだったのです。

異変があったのは、4か月ほどたった4月の営業会議での出来事。

1 8か月で契約ゼロ棟だった武居から、いきなり2棟の同時契約見込みの報告がありました。

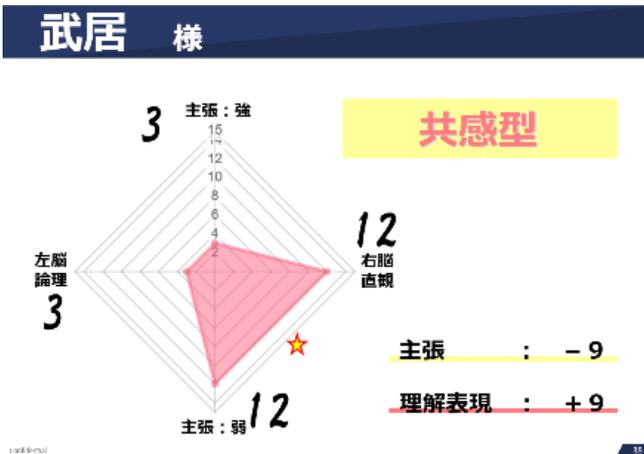
	2018年	2019年				2020年			
	3月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
接客数	2	5	4	6	4	5	5	5	9
商談数	1	4	3	5	3	5	5	5	8
次アポ数	0	0	0	0	1	4	2	3	4
申込数	0	0	0	0	0	0	2	0	2
契約数	0	0	0	0	0	1	2	1	1
契約のお客様						辻林様	間瀬様 金田様	小林様	高瀬様

しかも、翌月1棟その翌月も見込みがあると自慢げに言います。

この変化に、疑い半分だった私も、さすがに詳しく事情を知りたくなり、阿部さんに聞かずにはいられなくなりました。

すると、...

「武居さんって押しの弱い、優しい性格ですよ。
 そういう方ってクロージングの部分が弱くなってしまふんです。
 なのでクロージングのタイミングをとにかく一緒に面談の音声を聞きながら体
 で覚えてもらったんですよ。」



確かにそこが私が感じていた違和感
 で、「なんで、これが伝わらないん
 だ!？」という感覚を、阿部さんが
 代弁してくれている気がしました。

さらに・・・

▲阿部さんが言うには、共感型のタイプは結構多いらしいです。ほんの少し背中を押す練習に時間を割けば成果がみるみる出てきました。

「もうひとつは、武居さんって、時々
 お客様の質問の意図と違う答えを熱弁
 してしまうときがありますよね!？」

	松田さん	武居さん	澤田さん	三上さん	村上さん	石川さん	原田さん	中辻さん
深耕力	67%	80%	30%	47%	60%	47%	80%	67%
テスクロカ	60%	70%	60%	20%	30%	50%	60%	60%
応酬力	70%	40%	80%	80%	30%	70%	80%	60%
俯瞰力	80%	50%	60%	80%	20%	47%	80%	60%
整理力	60%	50%	53%	47%	30%	53%	60%	60%
対応力	80%	60%	40%	30%	40%	40%	30%	30%
合計	70%	59%	54%	51%	35%	51%	65%	56%

▲【営業力点数化】
 営業マンの成績を、契約数以外の数字で見ること
 は無かったので、わかりやすい評価でした。

これについては点数的にはまだ直って
 いないです。これからも注意して見て
 いてください。これはまだ時々チエツ
 クが必要です・・・」

さらに続く阿部さんからのアドバイスを聞いていると、

「なんて言ったらわかるんだ!？」を繰り返しながら、今まで抱えていたモヤモヤが一気に晴れていく・・・そんな気持ちになりました。

ちょうど、武居の契約があがりはじめた同時期に、今年2月に入った新人が初めて一人で申込（仮契約）をもらってくるようになりました。

もともと力量があるエネルギーッシュな若手が腕力で受注してくる感じではなく、**教育をして、「若手が育ってきている」と実感する**という、ある種初めて体験ができた気がします。



▲以前はやれと言っても誰もやらなかったロープレ。今では入社3か月で契約を取るのが当たり前になってきました。

まだまだ、これからではありますが、今は「700棟で地域一番！」が大きく一歩前進して、一気に現実味を帯びてきた気がしています。ころなしか、今まで以上に社内の活気が出てきた気もしていて、私自身も内心とてもワクワクしています。

これは後日談ですが、実は、今回の営業研修の仕組みは、船井の阿部さんたちが細かく作り上げてくれたのですが、船井さんにとっても、私たちが実験台のひとつだった・・・と後で阿部さんが明かしてくれました（苦笑）

でも、今回もそれに乗ってみて良かったとホンネで思っています。

今回、この経験談を話してほしいと船井さんに依頼されました。正直あまりオーバートークは好きではないので、体験したままお話しさせていただきます。確かに「育った」という実感はありますので、聴いてくださる経営者の方々の、何かの役に立てればと思ってがんばってお話しします。

当日お会いできる事を楽しみにしております。

株式会社 市兵衛

代表取締役 辻 広行



営業マンそれぞれの

「性格特性」にあわせたアドバイスと、 実際の商談録音を元にしたフィードバック が1番の教材です。



(株)船井総合研究所
建築支援部
建築グループ
営業Switchチーム
阿部 元春

武居さんの育成には、とにかく2つに重点を置きました。

【①性格特性に合わせた指導】

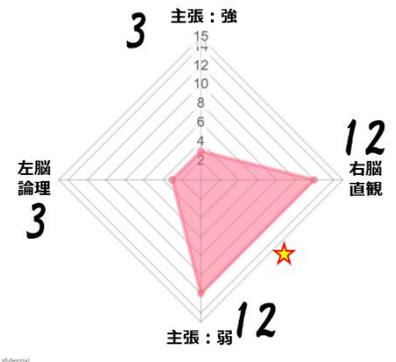


▲営業未経験、中途入社の武居さん

人の特性を4つに分類して考えることで、特性に合わせた指導をすることが出来ます。

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

右図が武居さんの性格特性ですが、右下に位置していますので、【直感型・受容型】となります。お客様への共感が上手く、お客様の気持ちも汲み取れる反面、お客様の話を聞くだけで終わってしまう傾向が見られます。



なので、お客様の話を聞いた上で、「お客様の場合、私はこうすべきだと思いますよ。」と最後にお客様の背中を押してあげるように指導することが、成果を上げるためのポイントになります。

このように、タイプによってどう指導すべきかが明確になっているので性格特性に合わせて指導することで、成果がでやすくなります。

【②商談音声フィードバック】

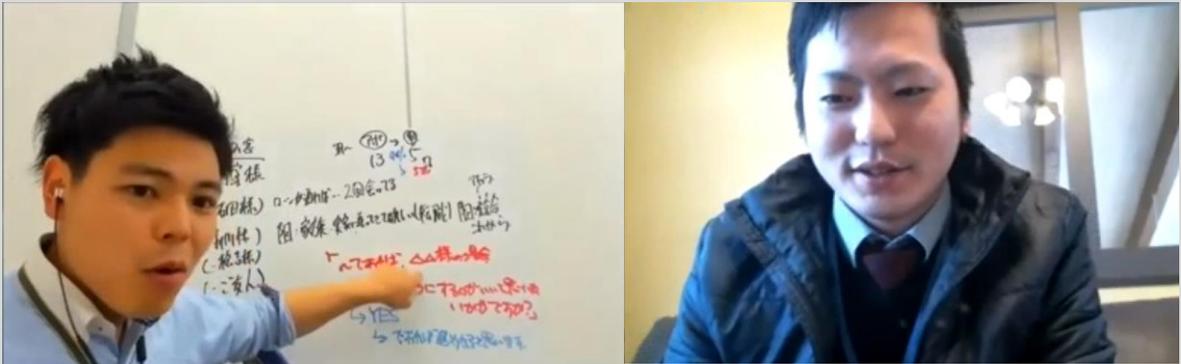
ロープレだけで指導してしまうと、ロープレだけが上手くなってしまい、実際の商談に活かさない傾向があります。そこで、ロープレだけではなく、実際にお客様と話している商談にフィードバックしていくことが大きな効果を生みます。

実際の音声・研修

武居さん：「なるほど、で〇〇エリアで土地をお探しということですね」

お客様：「そうですね。」

武居さん・お客様：「…」



阿部：「<<音声を止めて>>この部分、どう思いますか？」

武居さん：「そうですね、ちょっとまたクロージングできてないですね。」

阿部：「ですよ。この部分は何と言えばよかったですかね？」

武居さん：「土地さえあれば家づくりは進められるということですかね？
ですか？」

阿部：「そうですね。解説しますと・・・」

何度も音声を流しては止めて、徹底的に指導することだけに集中しました。これらの細かなことの繰り返しで、今では月1棟を超えるペースで受注する営業マンに大変身してくれました。

今回、市兵衛さんでは、たくさんの手法を実施してもらいました。中でも効果的だったものの一部をご紹介します。次頁をごらんください。

成長を見える化できる点数化と理解度チェックテスト

テストや録音データをもとに成長の変化を点数化したり、個人成績のレポート化で、とにかく本人の成長ポイントが誰でもわかるように工夫しました。

【営業マン成長の点数化】

	中村さん	松原さん	宮本さん	清水さん	高下さん	加藤さん	小野寺さん	本多さん	高野さん
深耕力	53%	73%	60%	53%	60%	40%	60%	60%	27%
テスクロ力	65%	65%	55%	65%	70%	55%	55%	55%	25%
応酬力	80%	70%	70%	70%	65%	55%	55%	60%	40%
俯瞰力	73%	53%	67%	60%	53%	27%	53%	53%	27%
整理力	65%	60%	55%	60%	75%	30%	60%	40%	25%
対応力	73%	67%	73%	70%	47%	47%	53%	67%	33%
合計	69%	65%	63%	63%	63%	43%	56%	55%	30%

【理解度チェックテスト】



【月次個人成績レポート】

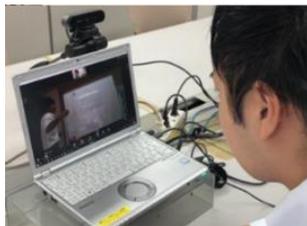


動画での教材をしっかりと揃えました

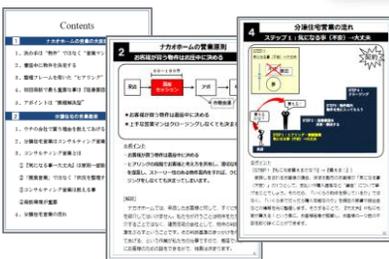
【動画プラットフォーム】



【PCとスマホで見れる営業ロープレ動画】



【営業マニュアル】

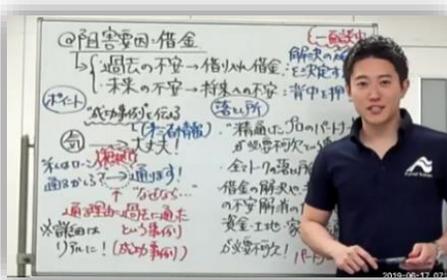


個性を活かすため、完全個別指導に挑戦してみました

【TVモニター越しのリモートロープレ】



【個別指導】



【個別育成カリキュラム】

月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月
育成カリキュラム	基礎知識の習得	営業実践の基礎	営業実践の応用	営業実践の高度化									
育成カリキュラム	基礎知識の習得	営業実践の基礎	営業実践の応用	営業実践の高度化									

とりあえずロープレして 営業トークを丸暗記させるしかない… 私たちも最初は、そう思っていました



(株)船井総合研究所
建築支援部
建築グループ
営業Switchチーム
濱中 亮

ここまでお読みいただいた皆さまはきっと、**一度でも育成について**
の悩みを抱えたことがある方ではないでしょうか？

何をすれば、どんな営業マンでも確実に育成できるのか？

～営業マン最強の育成術～です。

市兵衛さまと進めてきた育成の取り組みですが、育成には5つのポイントがあることが明確になってまいりました。

- ①若手が受注しやすい客層の集客を増やす
- ②徹底して学習できる環境整備をしてあげる
- ③商談の音声フィードバックをする
- ④営業力を点数化し、現状把握や成長を実感させてあげる
- ⑤性格を踏まえた適切なアドバイス方法を実践する

若手が受注をするためには、**自社のコアターゲット（受注しやすいお客様）の集客をいかに増やし、その方々への契約率をいかに上げていけるか？**という事がとても重要になってきます。

また、トークや知識に関しては、現場に出す前に徹底して覚えさせる必要があります。

マニュアルも動画などを併用し、チェックテストなどを活用して学習を促進してあげると非常に効果的です。

更に、成長を促進させていく上では、本人がしっかり自らの成長を実感でき、主体的になっているという事が重要になってきます。

なので、市兵衛さまでは**商談音声を点数化し、何が出来ていて何が出来ていないのか**を明確にしなが**ら、個人の性格に合ったアドバイスを高頻度ですてあげる**事で、最短最速での育成を可能にしていったのです。

1つ1つの商談に対して寄り添いつつ、細やかなアドバイスを根気強くしていく事で、**新人や若手だけでなく、リーダーや幹部の指導力が伸びていった**という事も、市兵衛さんの成功を語る上では欠かせないポイントとなってきます。

松田さんやリーダークラスの方々が部下への教え方に理解を深めてくれたおかげで、「**ついてこれる人だけでいい**」というほぼ育成放棄状態だった社内に**教育文化が根付き、市兵衛さんに営業マン育成の仕組みが構築**されていったのでした。

さて、ここまでお読みいただいた皆さまはきっと、

「でも、実際自社にどう落とし込むのか分からない」

「音声フィードバックってどうやるの？」

「どこから手をつけたら良いのかわからない」

そう感じておられる方も多いのではないのでしょうか。

そんな方々のために、今回特別に市兵衛 辻社長に、直接ご講演いただく機会を設けさせていただきました。当日は、実際どのように育成を行っていったのかなどを赤裸々に語っていただきます。

想像してみてください。あなたの会社に新人が3か月で売れるような育成文化が根付けば、どんな変化が起こるのでしょうか。

もう人が育たずに悩む必要はありません。あなたの会社なりの最強の営業マン集団を作り上げてください。

(株)船井総合研究所

濱中亮

追伸：既に市兵衛様を参考に営業マン育成に成功されている会社様がおります。
お客様の声として次ページに記載させていただきます。

全国の会員企業様からもお声をいただきました



株式会社 アットハウジング
代表取締役社長 伊藤 元博 氏

自信を持って新卒を迎えています 若手の育成に非常に役立っています！

新卒がもっと成長できるきっかけになればと、育成コンサルティングを受け始めました。基本となる営業手法を与えてからは、習得するまでひたすら反復練習をさせました。元々若手は4～5棟契約が標準的でしたが、今では若手社員3人で38棟の契約を取れる店舗も生まれてきています。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、今後は人材育成をしながら別ブランドも複合展開していきたいと思っています。



新卒3年目12棟

倉田 真衣



新卒2年目10棟

山本 柊平

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、育成には苦労していました。「うちの子、伸びないんだけど、こんなもなの？」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した。営業の育成を本格的に初めてから、手探りで進めましたが、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。自分がフィーリングで育てられていないので、部下に対しての指導や営業のアドバイスも的確にすることが出来ています。若手をきちんと育成することにより、その子が次は育成することが出来る人材へと成長し、、、と会社にとって良い循環を起こすことが出来ていると感じます。



御園建設 株式会社
代表取締役 秋葉 幸男 氏



新卒1年目21棟

安藤 良平



中途1年目12棟

酒井 菜穂子



グッドリビング 株式会社
代表取締役会長 相澤 健一 氏

新卒1年目が毎月1棟契約！ 新人の生産性が2倍に成長しました！

営業マンの育成コンサルティングがあることは船井さんの研究会の仲間から聞いていました。ちょうど出店計画が進んでいて採用を増やしていたものですから、さっそくご相談させてもらって、育成コンサルティングをお願いしました。

以前は人が育たずなかなか棟数が伸ばせませんでしたし、何より社員が辞めてしまう事が非常に心苦しかったです。やっとここ1、2年で成果が上がってきて、若手が活躍できる環境を整えてあげる事が出来たかなと感じています。まだ道半ばではありますが、少しでも営業マンが楽しく働いていけるようにしてあげたいと思います。

営業マン成長の原則を学べたので 社員が主体的になってきたと感じます！

弊社も営業のロープレはやっていたのですが、あまり若手の営業力が上がらなかったんです。全員が合格点くらいの成果をだしてもらうためには、若手の育成を1から見直す必要があると感じていました。指導を受ける中で、何よりすごいと思うのが、

社員が自分で考える力がつく事です。上司は部下の性格診断を踏まえて長所をどう伸ばしていこうか、と考えるようになり、若手は自分の性格特性を商談にどう生かそうかを考えてくれると思う。一人一人にカスタマイズした営業スタイルを確立するサポートがしっかりできているなと感じます。



中尾建設工業 株式会社
代表取締役社長 中尾 研次 氏

株式会社市兵衛さま 企業プロフィール



本社:大阪府和泉市、社員:66名、
2019年度:契約64棟、売上31.7億円。
18歳にて屋根・外壁工事業を立ち上げ、
2014年に一気に元請への転換。前期43棟
から今期70棟へ大ジャンプ。育成の仕組み
を構築し、若手の成長が安定期になった。

最強の営業マン育成 仕組み構築セミナー

【オンライン開催】

2020年9月25日(金) 13:00～16:30 (ログイン開始12:30～)

2020年9月28日(月) 13:00～16:30 (ログイン開始12:30～)

2020年10月1日(木) 13:00～16:30 (ログイン開始12:30～)

講座	内容
<p>第1講座</p>   <p>株式会社市兵衛 代表取締役 広行氏</p>	<p>ウチはこうして成功した！ 新人営業マンの育成ストーリー</p> <p>セミナー内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・18か月契約ゼロだった営業マンをエース営業マンに生まれ変わらせた育成手法について大公開 ・成長の見える化の実践方法とは？ ・業績を圧倒的に上げる育成術について ・今後の展望について
<p>第2講座</p>  <p>株式会社船井総合研究所 建設支援部 建築グループ 営業switchチーム 濱中 亮</p>	<p>営業マン育成 そのポイントと事例</p> <p>セミナー内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市兵衛様の育成術について解説 ・市兵衛様育成の裏側をご紹介 ・全国他社の営業マン育成事例について解説 ・営業マン育成を加速させるためのポイント3つをご紹介
<p>第3講座</p>  <p>株式会社船井総合研究所 第一経営支援本部 マネージング・ディレクター 伊藤 嘉彦</p>	<p>あなたの会社に育成の文化を根付かせる方法</p> <p>セミナー内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・なぜ今人材の育成が急務なのか？ ・人材育成のポイントと実践方法ご紹介 ・あなたの会社に育成の仕組みを取り入れる方法 ・明日から実践すべき内容とは？

まずはお問い合わせください

日程がどうしても
合わない企業様へ

個別相談承ります

TEL: 0120-958-270

平日 9:45～17:30
～担当～ 濱中

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。

最強の営業マン育成仕組み構築セミナー

お問い合わせNo. S064072

開催要項

オンラインにてご参加

① 2020年 **9月25日**(金) 開始..... 終了..... **お申込期限: 9月21日(月)**
13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始 12:30より)

① 2020年 **9月28日**(月) 開始..... 終了..... **お申込期限: 9月24日(木)**
13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始 12:30より)

② 2020年 **10月1日**(木) 開始..... 終了..... **お申込期限: 9月27日(日)**
13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始 12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。
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。

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 20,000円(税込**22,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円(税込**17,600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.064072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: 中田 ●内容に関するお問合せ: 濱中

検

お申込みはこちらからお願いいたします

① 2020年 **9月25日(金)**
お申込期限: 9月21日(月)

② 2020年 **9月28日(月)**
お申込期限: 9月24日(木)

③ 2020年 **10月1日(木)**
お申込期限: 9月27日(日)

