

若い新人を中心戦力として、  
業績UPをしていきたい経営者様へ

# 営業マン 育成DX

## 導入WEB説明会

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。



	Aさん	Bさん	Cさん	Dさん
深耕力	80%	27%	50%	60%
テスクロ力	70%	60%	30%	44%
俯瞰力	40%	50%	53%	39%
〇〇力	80%	20%	39%	82%
〇〇力	47%	60%	72%	14%
〇〇力	70%	60%	33%	48%
合計	64%	46%	55%	48%



**営業動画学習アプリ**

**営業力のデータ化**

**育成カリキュラム**

**このような方にお奨めのWEB説明会です！**  
 新人の育成に力を入れているが、なかなか成長せず、疲れてしまっている  
 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がない

**オンライン  
開催！**

**5月21日**  
10:30～12:00  
(ログイン開始10:00～)

**WEB説明会参加特典！**  
育成のプロフェッショナルによる  
**無料経営相談 (60分)**

**WEB説明会(PC・スマホで受講可能)**

住宅ビジネス研究会説明会  
2021年5月21日(金)  
お問い合わせNo. K100469/S072430

<主催> Fundai Soken 株式会社船井総合研究所  
〒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  
【TEL】：03-6212-2931 (平日9:30～17:30)  
■ お申込みのお問合せ：山路 瑠々(ヤマジ ルル)  
■ 講座内容のお問合せ：若崎 航司(イワザキ コウジ)

# 営業マン育成DX導入成功事例大公開

育成DX導入で115棟から**226棟へ!**

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。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。

株式会社 アットハウジング  
代表取締役社長 伊藤 元博 氏

育成DX導入で40棟から**160棟へ!**

私の家づくりへの想いや創業のエピソードを動画にまとめ、全営業マンがいつでも見れるので、会社のDNAを社員に落とし込むことができています。

株式会社 藤城建設  
代表取締役 藤城 英明 氏

育成DX導入で60棟から**150棟へ!**

育成の仕組みを導入する前は、なかなか人材は育たず、人はどんどんやめていました。導入後は営業の「共有言語」ができたため、それまでバラバラだった上司のアドバイスも統一させることができ、若手が驚くほど育っていきました。

久留米建設 株式会社  
代表取締役会長 高江 純一 氏

育成DX導入で30棟から**100棟へ!**

弊社では複数の住宅ブランドを展開してやっておりますが、一番最初はローコストブランドの営業マン育成からスタートしました。2~3年で育成は軌道にのり、今では新卒の受注割合がほとんどの店舗で年間30棟は受注しています。

グッドリビング 株式会社  
代表取締役会長 相澤 健一 氏

育成DX導入で40棟から**72棟へ!**

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。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1年で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

育成DX導入で24棟から**47棟へ!**

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、こんなもんなの?」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。導入してから、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。

御園建設 株式会社  
代表取締役 秋葉 幸男 氏

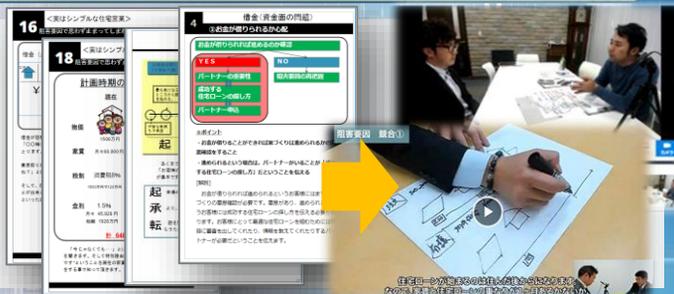
まだまだあります! **続きは説明会で!**

# 当説明会では、すぐに取り組めるノウハウだけをお伝えします

## ①各営業マンの営業トークを統一し動画化！

まずは営業トークを**営業部全体で標準化**。  
その標準化したトークを動画に落とし込みます。

すると、誰でも同じトークを話せる  
ようになります。



## ②営業動画学習システムによる自主学習環境構築！

今の若者はyoutube世代。学習も紙の  
マニュアルではなく、**動画で覚える方が  
頭に入りやすい**んです。

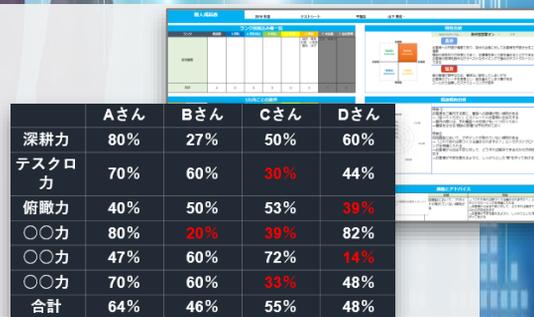
スマホでいつでもどこでも動画を視聴できるので、  
**1人で自主学習**ができます。理解度を図るチェック  
テストもあるとより定着率が増します。



## ③商談音声データを元に営業力をデータ（見える）化！

住宅営業は成長が見えにくい、わかりにくい職業の1つ。  
1棟の契約が成長の証ですが、**成長を  
感じる前に諦めてしまいがち**です。

そこで、商談音声データをもとに営業力を可視化。  
自身の**課題が明確にわかり、成長も見える**ので  
課題改善がしやすく、成長が数字として実感できます。



## ④個人の性格に合わせた育成！

若手の新人に対して、**皆同じ教え方をしても、皆同じ  
ようには育ちません**。これは、各個人の**性格特性が異なる**  
からです。

よって、営業マンの性格を見極め、性格にあった育成を  
すると、成長が早まります。



## ⑤営業マンの成長に合わせた育成カリキュラムの構築！

営業マンには、ただ単に営業トークと知識  
を詰め込めば育つというものでもありません。

しっかりと**成長ステップに合わせた育成が  
必要**になります。その歯車がかみ合った時に、  
スムーズに成長が進みます。



# 無料説明会の特別ご招待

## ■詳細案内

住宅ビジネス研究会説明会  
お問合せNo. K100469/S072430

日時	2021年5月21日（金）10:30~12:00 （ログイン開始時間10:00）
場所	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。」
内容	◆営業マン育成DXの仕組みとは！？ 10:30~12:00 ●全国で育成に成功されている事例を交え、営業マン育成DXの全貌をお伝えいたします。 ●明日から取り組める！営業マン育成DXのポイントをお伝えいたします。
費用	<b>特別無料</b> （※先着10企業様限定）

- お申込みのお問合せ：山路 瑠々(ヤマジ ルル)
- 講座内容のお問合せ：岩崎 航司 (イワザキ コウジ)

## ■お問合わせ

内容に関するお問合わせはコチラ



株式会社船井総合研究所  
建設支援部

**岩崎 航司**

【Tel】 03-6212-2931（平日9:30~17:30）

お申込期限：2021年5月17日(月)

お申込はこちらのQRコード  
からお願いいたします。

