

時間と労力を掛けずに営業マンを育成したい経営者様必見!!!

営業マンが勝手に育つ最新育成システム大公開

講座内容&
スケジュール

WEB配信
PC・スマホがあれば
どこでも受講可能!

2021年11月24日(水)

申込締切日
11月20日(土)

時間
13:00~16:00
(ログイン開始12:30~)

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

講座構成

講座内容 ※講座時間と内容は変更になる場合があります

第1講座

2021年最新業界時流と今後の業績アップに必要な不可欠なイネーブルメントについて

講座内容 今後の業績アップにおいて最低限、抑えておくべき2021年住宅業界の最新時流紹介。また今まで避ける事の出来なかった営業マン育成コストと工数を削減できる生産性アップ施策、「セールスイネーブルメント」についてご紹介させていただきます。



株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 スマートハウスグループ

里村 龍一

新卒で船井総研入社。入社後は一貫して住宅会社のコンサルティングを専門とし、住宅業界の市場が縮小していく中でも即時業績アップできる手法を緻密なマーケティング戦略と営業力強化から実現。特に営業力強化に定評があり、オンラインでの次世代営業育成プログラムを立案・構築する。その営業育成プログラムでは受講者の90%以上が顕著に結果が出ている。船井総研の若手人気コンサルタントである。

特別ゲスト講師

第2講座

コロナ禍・ウッドショックの中でも140%成長を遂げた会社様の事例紹介

講座内容 新型コロナウイルスの蔓延・ウッドショックで苦戦している会社様が多い中でも昨対140%成長を遂げた会社様の成功における生の声とイネーブルメントの取り組みをご紹介させていただきます。



興陽商事 株式会社 常務取締役

佐々木 貴史 氏

KOYO(興陽商事株式会社)は1973年に不動産会社として創業し、建設業やリフォーム業、不動産コンサルティング業など様々な事業を展開しながら今日まで成長。

第3講座

明日からすぐ実践できるセールスイネーブルメント実践講座

講座内容 経営陣・営業リーダーが育成時間を掛けずに勝手に営業マンが育つセールスイネーブルメントの仕組みを明日から実践できるようご紹介させていただきます。



株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 スマートハウスグループ

荻原 和真

入社後は一貫して住宅・不動産会社のコンサルティングを専門とし、営業力強化・WEBマーケティング戦略構築から即時業績アップできる手法を実現。高性能住宅以外に既に総合展示場に出店している企業様やこれから総合展示場に出店しようとお考えの企業様に、商品開発支援・「営業強化支援」・「集客強化支援」を提供する。

まとめ
講座

2021年持続的成長の為に必要な最新成功法則紹介

講座内容 変化の激しい昨今の住宅業界で持続的成長に不可欠な施策と業績アップを続ける会社様の取り組みをご紹介させていただきます。



株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 スマートハウスグループ リーダー

前田 和治

父親・母親ともに自営業を営んでおり、経営者の家計に生まれ育った。船井総合研究所へ新卒で入社し、入社後は、高性能住宅専門のコンサルタントとして、高性能住宅を扱う住宅会社のみをコンサルティングを行っている。ZEH住宅に関する商品・集客・営業のマーケティング部分の業績アップにコミットしたコンサルティングに定評がある。

受講料

一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)／一名様

会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)／一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。
※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)にご入会中のお客様のお申込みに適用となります。詳しくは社長onlineをご確認ください。



※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

WEBからお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/078867>

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)



若手社員1人当たり360時間の教育工数削減

今の若手はOJTでは育たない

自動育成

システム初公開セミナー

2021年11月24日(水) 限定開催!

13:00~16:00
(ログイン開始12:30~)



今どき若手社員10名が即戦力となり 昨対140%成長

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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

脱育成!営業マンが勝手に育つ最新育成システムとは!? お問い合わせNo.S078867

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

WEBから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。) → 078867



若手の育成に
頭を悩ませてる方
必見!

こんなこと
言ってませんか!?

「若手が育たない…」
「教育に時間が割けない…」
「何を言っても嫌われる…」
「社員がやめてしまう…」
「自分の仕事もあるのに…」

時代は令和!
さとり世代に巨人の星は響かない!

もう誰も得しない教育を続ける必要はありません。
たった**2つ**のことに実践するだけで全社員が
ストレスなく成長できる環境をつくりましょう!

時間短縮!生産性UP!想い浸透!今までの常識がくつがえる!

時間を掛けずとも若手が育つ**自動育成システム**

全貌を初公開!自動育成システムで上司も部下もストレスフリーな時代に!

99%優良企業の
がまだ導入していない
始めるなら今!

「上司が嫌われる10の理由」

1. 一言でも口出ししないと気が済まない
2. 自分の基準を部下に押し付けようとする
3. 「いや」「しかし」など否定から入る
4. 部下を褒めることができない
5. 欠点ばかりを見つけて指摘する
6. 管理が細かすぎる
7. 人の話を聞かない
8. 感情的で理不尽に怒る
9. 指示だけして教えず放置する
10. 話が長い

Purpose (目的)

➡ 会社全体として受注を上げ続けるための育成環境 (年間受注6棟の営業マン育成環境)を整備し、経営計画達成のための人材配置を可能とする。

今回の セミナーで 公開する **最新ノウハウとポイント**

完全マニュアル化による**教育環境整備**と**生産性向上**

経営理念・ポリシーを**教材化**し、**会社への理解**を深める

定期テストによるアウトプットで**習熟度をチェック**

家づくりの基礎知識や接客のノウハウを上司の時間を割かずに**教育**

脱対人教育による**ノンストレスな教育環境**を実現

育成プログラムを活用した**人財育成・組織活性化**

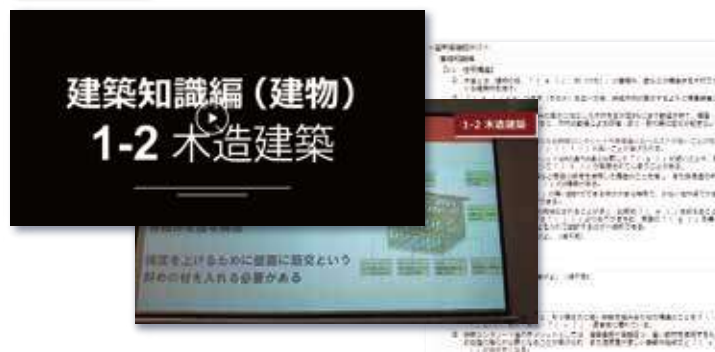
新人育成のための**目標設定と定期管理**

社内ルールをマニュアル項目に追加し、**営業部全体の認識を一本化**

目標を明確化し、**成長速度を促進**

浮いた教育時間で営業マン全員が受注を取るための**接客量を増加**

秘訣 完全マニュアル化



「教材」「習熟度確認テスト」「研修動画」を
作成するだけで、
**若手教育1人あたり年間360時間
× 人数**
の時間を削減をすることが可能。

秘訣 KPIマネジメント

項目	目標値	実績値	達成率	備考
新人教育	100%	95%	95%	
研修動画	100%	100%	100%	
習熟度確認テスト	100%	98%	98%	
接客量	100%	105%	105%	

育成プログラムを組み、スキルチェックシートを
基に若手の教育状況を一元管理。
スキルレベルを明確化し、
チェックとフィードバックを繰り返すことにより、
営業部全体の接客力アップを図る。