

リフォームビジネスの経営者様・幹部様向け!



高生産リフォーム店の
司令塔! **4人**で

年間
売上 **4.0億円!**



志賀塗装 株式会社
(福島県いわき市)

店長
柳 勇輝氏



高成約率・高粗利
トップ営業! **1人**で

年間
売上 **1.4億円!**



株式会社 メイクワン
(群馬県高崎市)

店長
三村 俊啓氏

3人の
スーパー
店長と営業
が語る!

全国 営業マン 大集合!



新人営業マンが
急成長する
人材育成の
ポイントをお伝えします!

リフォーム未経験で
初年度
売上 **5,000万円**ペース!

株式会社 サトケン
(長崎県佐世保市)
金崎 夏海氏

Webセミナー リフォーム営業力アップセミナー

全日程
WEB
開催!

2021年 **12月8日**・**9日**・**10日**

13:00
15:30
(ログイン開始 12:30~)

お申し込みは
こちらから!



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

[webセミナー] リフォーム営業力アップセミナー

お問い合わせNo. S079435

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

※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。

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

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。) → **079435**

集客減のコロナ禍は営業力アップが不可欠！

でも、どう育成する？

営業スタッフを

「自社のスタッフは、忙しく働いてくれているが、なかなか受注に繋がらない。」
「未経験者の採用を始めたが、1人前になるまでに時間がかかる。」
「トップ営業を店長にしたのだが、思ったように店舗の業績が上がらない。」

いま、様々な悩みからこのDMを開いていただいたと思います。
誠にありがとうございます。

弊社では、営業スタッフの数字・行動・プロセスを徹底分析し、業績の良い店舗のマネージャーや売れる営業スタッフが何を行っているのかについて共通点を見つけ、共有しています。

好成績が残せる営業スタッフを育てるための近道は、売れている営業スタッフが実施している好事例を知ることがまずは重要です。

今回は、全国100社を超える事例の中から独自固有の長所を伸ばしながら、自分の武器を手に入れている営業スタッフや、自身もしっかりと数字を残しながら部下育成にも取り組んでいるマネージャーの事例について、次項以降で紹介しております。

また、より詳細な内容の分かる機会もご用意しておりますので、ぜひご覧ください。この機会に営業スキルアップに繋がるノウハウを仕入れていただき、1月から万全の状態での営業活動に臨めるよう、備えていただきたいと思います。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部
Reformビジネスグループ 一同

売れている営業スタッフのポイントをチェック！

Pick up 01

驚異的な個人粗利で店舗をけん引する
プレイングマネジャー

達成できた秘策とは？
営業2名で店舗売上2億円を

2020年
個人粗利実績
5,000万円
達成

2020年
店舗粗利実績
7,600万円
／営業2名
達成

三村 俊啓 氏

店長

株式会社メイクワン/高崎リフォーム

成功POINT

POINT

**即決クロージング率9割可能にする
初回訪問ヒアリング項目8箇条**

営業担当に求められることは、商品やサービスの事を説明することではなく、その商品を使ってお客様の不便不満をいかに解決へ導くかが重要。

POINT

契約率・平均単価を高める来店商談

お客様には、来店してもらい実際に商品を徹底比較してもらう。購買意欲を高めることが契約率・平均単価を高める。

POINT

**現場時間を減らし、商談時間を最大化する
コミュニケーション改革**

商談時間を最大化するために、書類作成や現場管理などの無駄や障害等がないか常に考える。



Pick up
02

地域NO.1店舗の司令塔

粗利率**40%**！店舗粗利額**1.6億円**！
営業**4名**で売上**4億円**を実現した極意とは？

2020年
個人粗利
5,000万円
達成

2020年
リフォーム
店舗粗利
1.6億円
達成

柳 勇輝 氏

店長

志賀塗装 株式会社

成功POINT

POINT

初回商談でのヒアリングの精度

契約の阻害要因となる項目に対して初回商談でヒアリングと対策を実施し、契約率と商談回数の削減を実現。

POINT

来店商談を実施し契約率・平均単価の向上

ショールームでの見積提出を徹底することで、その場での見積修正や追加提案ができ、契約率と平均単価向上を実現。

POINT

週1回の営業MTGの実施

営業メンバーと週1回営業MTGを実施し、数字確認、見込み管理、PDCAサイクルを回している。



Pick up
03

今、話題の女性新人営業

異業種からの入社で**初年度売上5千万円**ペース
新人営業マン**急成長**の極意

2021年
個人売上
5,000万円
ペース

2021年
入社3か月
400万円/月
達成

金 崎 夏 海 氏

リフォームアドバイザー

株式会社サトケン

成功POINT

POINT

営業基礎を学ぶ**動画**の視聴

営業のポイントをまとめた「動画」と「トークスクリプト」を好きな時に必要なタイミングで視聴したことにより、急成長を実現。

POINT

週1回の営業**ロープレ**の実施

週1回の頻度で営業ロープレを実施。短期間で営業の流れを何度も練習することにより、営業のポイントを習得。

POINT

ロードマップ(育成計画)の作成

いつまでにどこまでを習得するのか？という計画書を作成。計画と照らし合わせながら日々の業務に取り組むことで、育成角度も高まった。

コロナ禍は営業力で業績アップを加速させる！

第1講座

営業マンが育つ会社と育たない会社の違いとは

リフォーム営業が育つ会社になるためのポイントを各社の事例を交えながらお伝えいたします。



【講師紹介】 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 リーダー 矢川 魁人

神奈川県横浜市生まれ。静岡県立大学で産学連携で中小企業向けマーケティングに従事。その経験を生かし、株式会社船井総合研究所に新卒で入社。専門は、リフォーム事業向けのコンサルティング。専門工事業からのリフォーム事業新規参入や活性化支援などに30社以上携わり、戦略立案から実務支援まで多面的にサポートしている。特に、1日で終わるリフォーム小工事専門店（1dayリフォーム）、水廻りリフォーム専門店（FAST-Reform）の立ち上げ支援を中心に日々コンサルティングを行っている。最近では、WEBサイトを活用したリフォーム集客のサポートまでコンサルティング領域を広げて、成功事例をプロデュースしている。

第2講座

【特別ゲスト講座 第1弾】

入社3か月で売上400万円、年間5,000万円ペースの若手営業を作る極意

なぜ異業種からの挑戦ながら入社3か月で年間5,000万円ペースの受注を作ることができたのか。若手営業が成長する仕組みを作るために何をすべきなのかについてお伝え致します。



【講師紹介】 株式会社サトケン 金崎 夏海 氏

2021年2月に中途未経験で株式会社サトケンに入社。入社後、リフォームの水廻り部門に配属された。通常6か月以上かかる単月400万円の売上をわずか3か月で達成。キッチン、お風呂のリフォームだけでなく、中型リフォームも習得予定で年間売上5000万円を見込む。2021年のコロナ禍の情勢下にも負けず順調に営業、販売を重ねている。

第3講座

【特別ゲスト講座 第2弾】

年間売上1億円以上のトップ営業マンが実践する取り組み内容をお伝え！

驚異的な個人粗利で店舗をけん引するプレイングマネージャーが、営業現場でどういったことに重きを置き、どんなことを行っているのかについて解説致します。



【講師紹介】 株式会社メイクワン 店長 三村俊啓 氏

前職で9年間新築事業をメインに住宅不動産業界に従事し、10年目で株式会社メイクワンに入社し、リフォーム業に転身。入社1年目で本店の店長を受け持つ。リフォーム事業4年目で、マネジメントだけではなく、プレイヤーとしても、年間個人粗利高5,000万円の実績を残す、プレイングマネージャー。

第4講座

【特別ゲスト講座 第3弾】

営業4名で4億円の高生産リフォーム店舗を作るマネジメント手法とは？

目覚ましい成長をしている店舗の司令塔が、高生産性のあるリフォーム店舗を作るために行っているマネジメント手法について事例ベースで紹介致します。



【講師紹介】 志賀塗装株式会社 店長 柳勇輝 氏

2007年4月志賀塗装株式会社に入社。入社後、リフォーム部門に配属された。水廻りリフォームだけでなく、外壁塗装、中型・大型のリフォームまで幅広く対応。個人としては粗利率40%、年間粗利額5,000万円を達成。店長として運営している店舗実績も営業4名で年間売上4億円と高い生産性を実現している。

第5講座

まとめ講座

3名の豪華ゲストが登場した本日の振り返り、および今後の営業戦略についてお伝えします。



【講師紹介】 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 リーダー 矢川 魁人

神奈川県横浜市生まれ。静岡県立大学で産学連携で中小企業向けマーケティングに従事。その経験を生かし、株式会社船井総合研究所に新卒で入社。専門は、リフォーム事業向けのコンサルティング。専門工事業からのリフォーム事業新規参入や活性化支援などに30社以上携わり、戦略立案から実務支援まで多面的にサポートしている。特に、1日で終わるリフォーム小工事専門店（1dayリフォーム）、水廻りリフォーム専門店（FAST-Reform）の立ち上げ支援を中心に日々コンサルティングを行っている。最近では、WEBサイトを活用したリフォーム集客のサポートまでコンサルティング領域を広げて、成功事例をプロデュースしている。

リフォームビジネスで地域No.1を本気で目指す経営者様・幹部様向け！

【webセミナー】リフォーム営業力アップセミナー

開催日 2021年 12月 8日(水)・9日(木)・10日(金) オンラインセミナー WEB配信
13:00~15:30 (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。

受講料 一般価格 税抜15,000円(税込16,500円) /1名様 会員価格 税抜12,000円(税込13,200円) /1名様

講座	セミナー内容
第1講座 13:00~13:30	営業マンが育つ会社と育たない会社の違いとは 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 リーダー 矢川魁人
第2講座 13:30~14:00	入社3か月で売上400万円、年間5,000万円ペースの若手営業を作る極意 株式会社サトケン 金崎夏海氏
第3講座 14:10~14:40	年間売上1億円以上のトップ営業マンが実践する取り組み内容をお伝え！ 株式会社メイクワン 店長 三村俊啓氏
第4講座 14:40~15:10	営業4名で4億円の高生産リフォーム店舗を作るマネジメント手法とは？ 志賀塗装株式会社 店長 柳勇輝氏
第5講座 15:10~15:30	3名の豪華ゲストが登場した本日の振り返り、および今後の営業戦略についてお伝えします。 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 リーダー 矢川魁人

船井オンラインwebセミナー受講 3つのメリット

merit 1
リモート参加OK



インターネットで接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)予防にもなります。

merit 2
移動時間ゼロ交通宿泊費ゼロ



今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。

merit 3
チャットで個別対応OK



講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。

※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

申込方法

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/079435>



下記のQRコードからレポート小冊子のお申し込みが可能です（全て無料）！

ビジネスモデル

FAST-Reformビ
ジネス参入の手引き



平均単価300万
円！LDKリフォーム
専門店とは



集客

リフォーム会社の
デジタル集客への
取組み



工務店・リフォーム会
社のWEB集客の手
引き

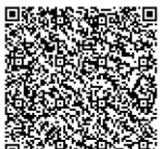


営業

コロナ禍でも2桁成
長！契約率70%の
7メソッド



新人営業の契約率
を劇的に高めるリ
フォーム会社の業績
UP戦略とは



評価制度

2021年版 リフォー
ム会社の組織づくり



リフォーム会社が
成長を続けるため
の評価・賃金制度
のつくり方



時流予測

withコロナで勝ち残
る経営者のための
2021年時流予測
レポート リフォーム&
増改築業界



PCからの申し込みは『船井総研ファストリフォーム』で検索！

船井総合研究所 住宅不動産専門コンサルティング
住宅不動産コンサルティング.COM
を基にお伝えください。 0120-958-270
(平日9:45~17:30) 無料経営相談 最新情報満載メルマガ

ファストリフォーム
セミナー情報 | ビジネスモデル紹介 | レポートダウンロード | 成功企業事例紹介 | 研究会紹介 | コンサルティングコラム | コンサルタント紹介

業界トップ企業を生み出し続ける驚異の
高生産・高収益リフォーム
経営コンサルティング

船井総合研究所のWEBサイト
上から様々なコンテンツのレポート
がダウンロード可能です。

株式会社 船井総合研究所 公式サイト <https://fhrc.funaisoken.co.jp/fast-reform>

日程の合わない方や経
営相談等の問合せはこ
ちらからお願いします。

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所
Fundai Soken

TEL: 0120-958-270 (平日9:45~17:30)

●担当：矢川

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。

【webセミナー】リフォーム営業力アップセミナー

お問い合わせNo. S079435

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **12月8日**(水)

12月9日(木)

12月10日(金)

※全日程とも内容は同じです。
ご都合の良い日程をお選びください。

開始 ----- 終了 -----
13:00 ▶ 15:30 (ログイン開始12:30より)

<お申込期限>

12月8日開催分 : 12月4日(土)

12月9日開催分 : 12月5日(日)

12月10日開催分 : 12月6日(月)

日時・会場

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。

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

一般価格 税抜 15,000円(税込 **16,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円(税込 **13,200円**) / 一名様

受講料

- 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、事前にご連絡ください。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きます場合がございます。●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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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。
- 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、銀行振込が可能です。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.の数字6桁 079435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

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

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:横田 ●内容に関するお問合せ:矢川

※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

お申込みはこちらからお願いいたします

12月8日(水)

申込締切日:12月4日(土)

12月9日(木)

申込締切日:12月5日(日)

12月10日(金)

申込締切日:12月6日(月)

オンラインにて開催

下記QRコードを読み取り
お申し込みをお願い致します。

