

育成を自動化したい・・・とお考えの経営者様へ

営業力UPのための

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。

人財育成

デジタルトランスフォーメーション

DX



**オンライン
開催!**

2022年 1月24日 月
1月28日 金
2月3日 木

ログイン開始
12:30~

開催時間
13:00
~
15:00

WEBセミナー PC・スマホで受講可能

育成の自動化仕組み構築セミナー お問合せ NO.S079966

主権  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

WEBセミナー参加特典!

育成のプロフェッショナルによる
無料経営相談 60分

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」
を明記のうえ、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「お問合せNo」を入力ください ⇒

079966

手を焼く 育成が自動化される!

YouTube感覚で いつでもどこでも学習できる!!

個人の性格に合わせた育成で 成長スピード倍速!!



Eラーニング

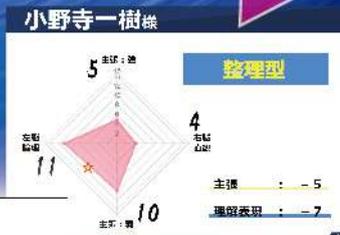
営業マン性

商談音声

顧客管理

社歴 研修カリキュラム

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
研修項目	新人研修												
研修内容	新人研修												



実践項目	項目	Aさん	Bさん	Cさん	Dさん
進め方 トピック	深耕力	80%	27%	50%	60%
	デスクロカ	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%
合計		64%	46%	55%	48%
聞き要 因時期	〇〇力	70%	60%	33%	48%
	〇〇力	70%	60%	33%	48%
	〇〇力	70%	60%	33%	48%
	〇〇力	70%	60%	33%	48%
深掘りの 質問	〇〇力	70%	60%	33%	48%
	〇〇力	70%	60%	33%	48%
	〇〇力	70%	60%	33%	48%
	〇〇力	70%	60%	33%	48%
デスクロ カ	〇〇力	70%	60%	33%	48%
	〇〇力	70%	60%	33%	48%
	〇〇力	70%	60%	33%	48%
	〇〇力	70%	60%	33%	48%
合計		64%	46%	55%	48%



人材育成DXの全体像!

商談音声を元に営業力を

データとして見える化!!

顧客データから営業 KPI を算出し

育成上の課題を**見える化!!**

システム

格特性分析

データ化

理ツール

受講

診断

送信

入力



目標	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計	移行率	来場からの%
来場	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
申込	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	申込率 #DIV/0!	来場→申込 #DIV/0!
アポ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	アポ率 #DIV/0!	来場→アポ #DIV/0!
契約	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	契約率 #DIV/0!	来場→契約 #DIV/0!

2021年	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計	備考
来場	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	音声あり (商談数)
アポ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	音声提出率 #DIV/0!
申込	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
契約	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

の蓄積

》 詳細は次のページへ!!

業績UP を加速させる!!

Eラーニングシステム

YouTube 感覚でいつでもどこでも学習可能

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。

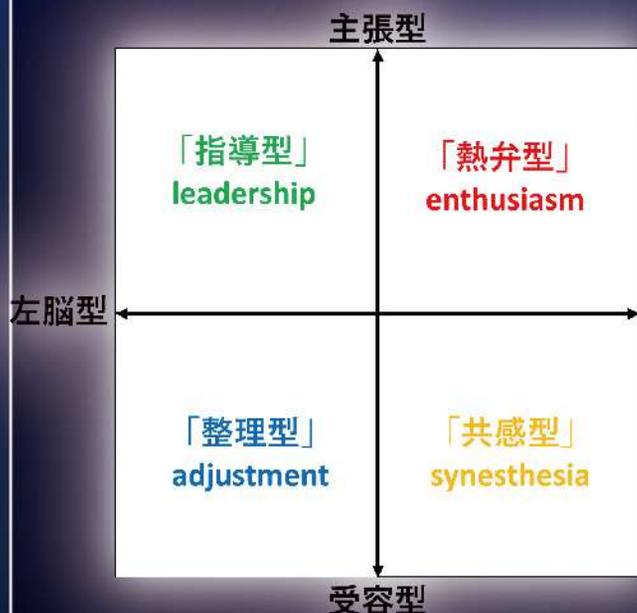
スマホで使える 自主学習システム



営業マン性格特性分析

個人の性格に合わせた育成で成長スピード倍速!

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。



小野寺一樹様



主張 : -5
理解表現 : -7

	2月	3月	4月
営業フィールドパス②			
マインドマップ②			
高情商リーダーシップ②			
高情商リーダーシップ①			
高情商リーダーシップ③			
高情商リーダーシップ④			
高情商リーダーシップ⑤			
高情商リーダーシップ⑥			
高情商リーダーシップ⑦			
高情商リーダーシップ⑧			
高情商リーダーシップ⑨			
高情商リーダーシップ⑩			
高情商リーダーシップ⑪			
高情商リーダーシップ⑫			
高情商リーダーシップ⑬			
高情商リーダーシップ⑭			
高情商リーダーシップ⑮			
高情商リーダーシップ⑯			
高情商リーダーシップ⑰			
高情商リーダーシップ⑱			
高情商リーダーシップ⑲			
高情商リーダーシップ⑳			
高情商リーダーシップ㉑			
高情商リーダーシップ㉒			
高情商リーダーシップ㉓			
高情商リーダーシップ㉔			
高情商リーダーシップ㉕			
高情商リーダーシップ㉖			
高情商リーダーシップ㉗			
高情商リーダーシップ㉘			
高情商リーダーシップ㉙			
高情商リーダーシップ㉚			
高情商リーダーシップ㉛			
高情商リーダーシップ㉜			
高情商リーダーシップ㉝			
高情商リーダーシップ㉞			
高情商リーダーシップ㉟			
高情商リーダーシップ㊱			
高情商リーダーシップ㊲			
高情商リーダーシップ㊳			
高情商リーダーシップ㊴			
高情商リーダーシップ㊵			
高情商リーダーシップ㊶			
高情商リーダーシップ㊷			
高情商リーダーシップ㊸			
高情商リーダーシップ㊹			
高情商リーダーシップ㊺			

人材育成DXの4つのポイント!

商談音声データ化

商談音声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、スパンが長く、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。

お部屋的には何軒くらいほしいですか?
部屋は3部屋ほしいかと思っていましたね
やっぱりお子さん
そうですね。今はまだ一歳下の子ですけど、今は一緒にいれ別々できる部屋とか
どこからこういったお話をされるようになったんですか?
ほとんど見に行かなくなってしまったのでつい最近ですよね
見えにくいって言うのは、始期から10年くらい前から言っていたんですけど、そんなに乗り気じゃなかったんで
ほとんど聞きません。ここは聞いて行った方がいいのかなって
うちを一種目のモデルハウスに選んでいただいていた?
そうですね
チラシを見て来ていただいていたんですよね?
あーそうですね
768万のやつですか?
チラシですか?そうですねそうですね
実際うちを奥に来るまでどんな印象を持たれていましたか?
えー
なんかボンとあるって感じですかね
実際768万だと小さい
そうですね2L...?

	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%

顧客管理ツール

顧客データから営業 KPI を算出し、育成上の課題を抽出!

各帳票により案件状況や数値を徹底管理。課題を見える化し、幹部がスピーディーに最適な手を打てるよう管理体制の仕組みを構築。

	来場	着座	アホ	申込	契約	申込率	契約率				
A様	33	100%	33	39%	13	46%	6	83%	5	18.2%	15.2%
B様	46	98%	45	56%	25	36%	9	56%	5	19.6%	10.9%
C様	47	91%	43	56%	24	42%	10	40%	4	21.3%	8.5%
D様	40	98%	39	56%	22	23%	5	80%	4	12.5%	10.0%
合計	166	96%	160	53%	84	36%	30	60%	18	18.1%	10.8%
KPI	60	80%	48	40%	19	60%	11	70%	7	19.2%	13.4%

当セミナーではすぐに取り組めるノウハウだけをお伝えします

紙のマニュアルはもう古い！ **超カンタン動画マニュアル**のつくり方

若手が自主的に学ぶ！ **自社オリジナルの学習環境構築法**

営業力を見える化する！ **商談音声データをデジタル分析**する方法

育成はオーダーメイドの時代！ **誰でも営業マンタイプ別育成**

最短最速の育成を実現！ **自動で育成カリキュラムを構築**できるシステム

もう属人性に頼らない!?

人材育成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 **若手平均契約率 20%へ!**

人を育てるという事が会社の文化になった。それが一番うれしかったです。特に育成の仕組みを作ってうれしかったことは、リーダーたちが育成に対して前のめりになってくれたこと。人を育てるという事に興味関心を持ってくれたことです。今後は新卒入社の子たちを、どんどん育成が出来る営業さんにしていき、人を育てる文化を、より強いものにしていきたいと思います。

中尾建設工業株式会社
代表取締役社長
中尾 研次氏

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きました。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
専務取締役
高田 周三氏

》まだまだあります!続きはセミナーで!!

育成自動化の仕組み導入セミナーのご案内

あなたの会社にとって

ベストな育成の

DX化をお伝えします

株式会社 船井総合研究所
建設支援部
建築グループ 建築チーム
チーフコンサルタント
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DX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？

そこで今回のセミナーテーマはズバリ、
どうすれば自ら成長する営業マンを育成できるのか？

～育成DXの仕組み構築術～です。

セミナーでは、すでに育成のDX化に成功されている会社様の事例を基に、

どのようにすれば自社で育成のDXを
行うことができるのか？を0ベースでお話いたします。

データを活用し、育成を加速させ、人が辞めない組織を作っていきたいと思われる社長・経営幹部の方はぜひご参加ください。

追伸：会社ごとに最適な育成DXの方法は異なります。

セミナー後、無料経営相談にてヒアリングさせていただければ、
答えをお伝えします。

(株)船井総合研究所
建設支援部 建築グループ
建築チーム チーフコンサルタント

濱中 亮

セミナープログラム

2022年

スマホで
セミナー参加!

1月24日(月) 1月28日(金) 2月3日(木)

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。

開催時間

13:00 ~ 15:00

ログイン開始 12:30 ~

日程がどうしても
合わない企業様へ。

個別経営相談
承ります。

まずは、お問合せ下さい。 平日9:45~17:30 対応担当：濱中

TEL.0120-958-270

講座

セミナー内容

第1講座

13:00 ~ 14:25

最強の育成手法大公開

- セミナー内容抜粋 1 従来の育成手法の限界と育成 DX の大きな可能性
- セミナー内容抜粋 2 育成 DX の具体的導入方法とその成功事例
- セミナー内容抜粋 3 営業マンの育成を加速させる DX 5つのポイント



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 建築グループ 建築チーム チーフコンサルタント

濱中 亮

新卒で入社以来、住宅営業のコンサルティングを専門に行っている。中でも新人営業マンの短期育成と、営業の仕組み化に関しては他の追随を許さず、その徹底的に結果にコミットしたコンサルティングには定評がある。現在は幅広い営業手法の仕組み化コンサルティングに従事している。

第2講座

14:30 ~ 15:00

あなたの会社が育成で成果を出すためには

- セミナー内容抜粋 1 業績アップに人財育成が必要な理由
- セミナー内容抜粋 2 組織を強くするために経営者に考えてほしいこと
- セミナー内容抜粋 3 明日から実践できる育成 DX の活用術



株式会社 船井総合研究所
第二経営支援本部 マネージング・ディレクター

伊藤 嘉彦

1995年に同志社大学卒業後、建材メーカーでの勤務を経て株式会社船井総合研究所に入社。入社後は、住宅不動産業界でのコンサルティングを専門分野として担当。2006年にチームリーダーに昇格。2014年に住宅ビルダー・工務店の業績アップを専門的に手掛けるコンサルティンググループの発足時にグループマネージャーに就任。現在は、建設会社、住宅会社、土地活用会社対象のコンサルティングを行う住宅支援部部長を務める。

船井総合研究所の育成 DX 導入コンサルティングについて

数多くの業種に対応する専門コンサルタントが在籍、成果がでる人財育成 DX をコアテクノロジーとして、自社ごとに最適な育成 DX 手法を仕組み化・カスタマイズしご提案可能な営業職人財育成のプロフェッショナル集団です。

お申し込み方法 - WEBからのお申し込み -



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

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/079966>



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。

育成の自動化仕組み構築セミナー

お問い合わせNo. S079966

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

① 2022年1月24日(月) 開始 13:00▶ 終了 15:00

お申込期限: 1月20日(木)
(ログイン開始12:30より)

② 2022年1月28日(金) 開始 13:00▶ 終了 15:00

お申込期限: 1月24日(月)
(ログイン開始12:30より)

③ 2022年2月3日(木) 開始 13:00▶ 終了 15:00

お申込期限: 1月30日(日)
(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。
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

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

●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. 079966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:中田 ●内容に関するお問合せ:濱中

※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

【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日(火)正午~2022年1月5日(水)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませよう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

① 2022年1月24日(月)オンライン

申込締切日1月20日(木)

② 2022年1月28日(金)オンライン

申込締切日1月24日(月)

③ 2022年2月3日(木)オンライン

申込締切日1月30日(日)

