営業マン育成にお困りの経営者様へ

手を焼く育成が自動化される!

動画マニュアルの使い方

このような方にお奨め！

- 自社で動画マニュアルを作ったけど、イマイチ使えていない
- そもそも動画マニュアルの作り方がわからない
- 新人が育たず、何度も教えることに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、そもそも育成の仕組みがない

オンライン開催！

2022年
3月18日（金）
3月22日（火）
3月23日（水）
3月24日（木）

ログイン開始 12:30～

開催時間 13:00～15:00

新型コロナウィ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.S083154

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。

主催 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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

何度も教えなくて済む！

Action 自身の課題を把握改善し**成長が加速!!**

Check **チェック機能**による**徹底管理!!**

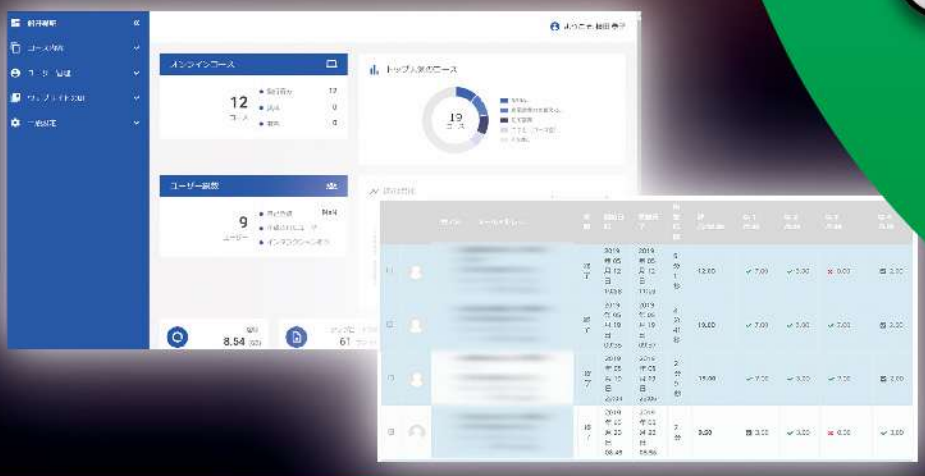
商談の点数化（見える化）を行い、自身の課題把握＋改善実行

	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%
CC力	80%	20%	39%	82%
CC力	47%	60%	72%	14%
CC力	70%	60%	33%	48%
合計	64%	46%	55%	48%

Action
課題改善

自動

テストを受けたかどうかなどチェック機能を設け徹底管理



Check
育成進捗管理

本当に人が育つ 育成PDCAサイクル

Plan 個人に最適な **育成カリキュラム!!**

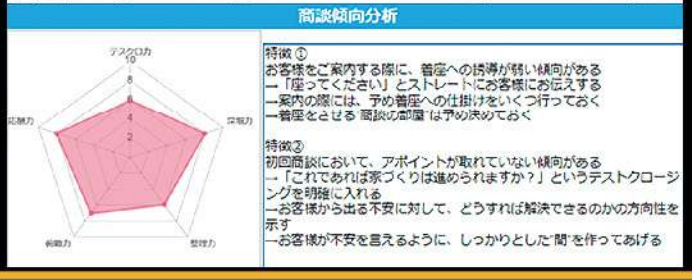
Do フィードバックの **自動算出!!**

営業 KPI× 性格特性 × ロープレ・商談音声から
課題・傾向と対策を分析
各営業マンに最適な個別育成カリキュラムを作成

Plan
育成
カリキュラム
策定

Do
実行促進

育成カリキュラムの実行
＋
フィードバックの自動算出



詳細は次のページへ!!

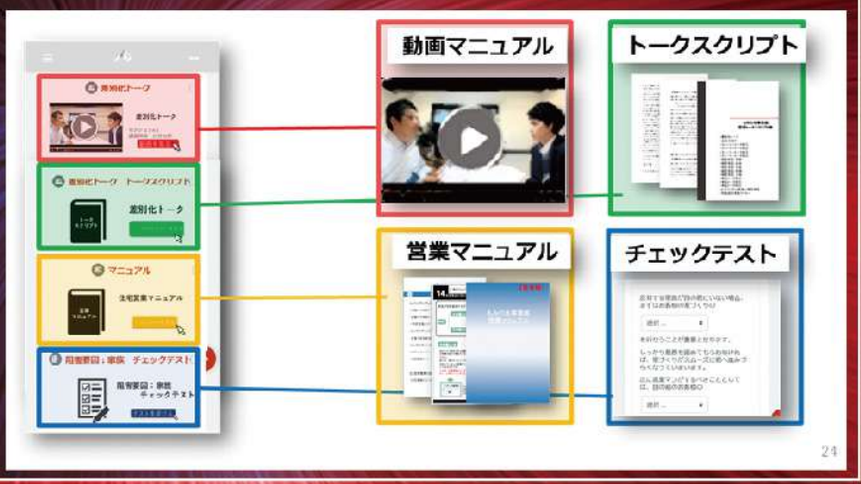
業績UPを加速させる!!

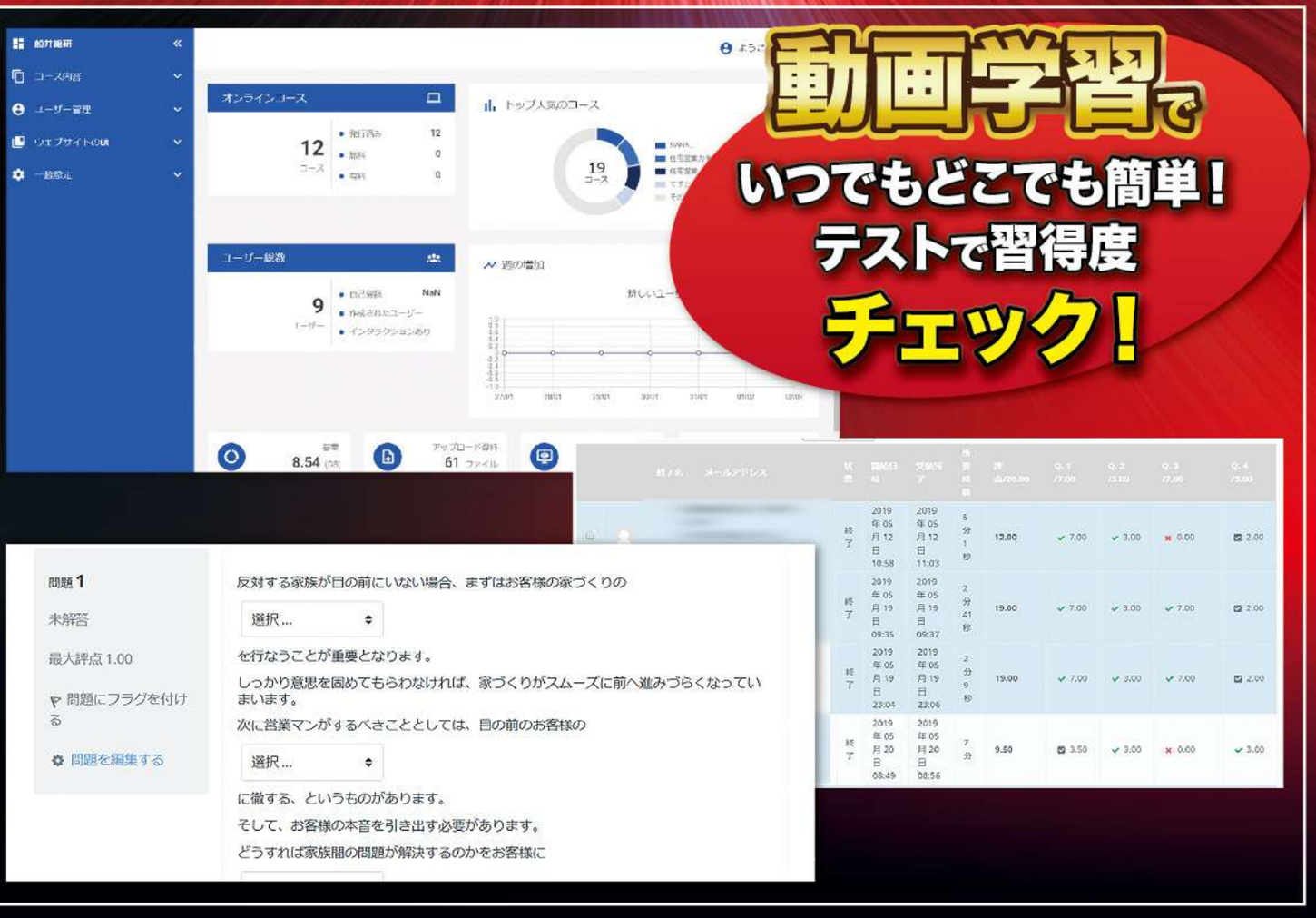
使いやすいEラーニングシステム

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





育成システムの3つのポイント!

商談音声の点数化

商談音声を元に営業力をデータ(見える)化!

営業は成長が見えにくい、わかりにくい職業のつ。契約数が成長の証ですが、スパンが長く、成長を感じる前に諦めてしまいがちです。そこで商談音声をデータを元に音声を解析し、自動フィードバックを算出します。自身の商談での課題が明確になり、いち早く自分の課題を理解できます。その上で対策が打てるので PDCA を高速回転し成長が加速します。

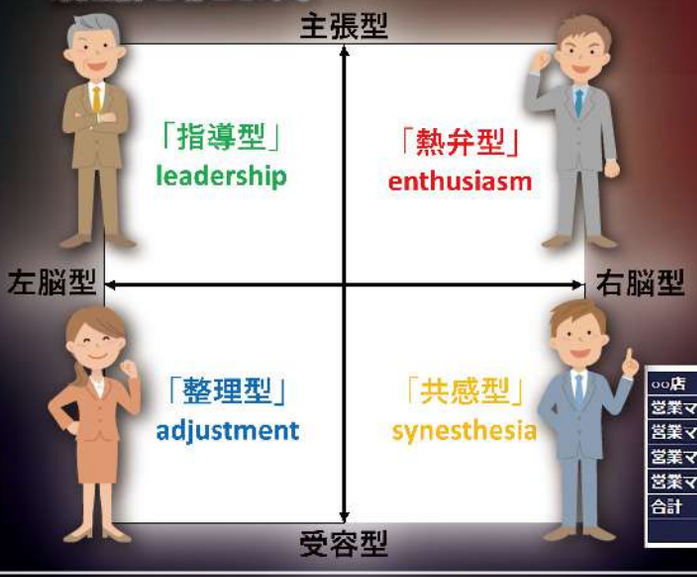
音声解析

	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%
○○力	80%	20%	39%	82%
○○力	47%	60%	72%	14%
○○力	70%	60%	33%	48%
合計	64%	46%	55%	48%

性格に合わせたアドバイス

個人の性格・課題・傾向に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。さらに現状の営業数値から課題や傾向を算出し、育成に最適解を導きます。



oo店	来場	⇒	着座	⇒	アポ	⇒	申込	⇒	契約	申込率	契約率
営業マンA	33	100%	33	39%	13	54%	7	86%	6	21.2%	18.2%
営業マンB	46	98%	45	56%	25	36%	9	56%	5	19.6%	10.9%
営業マンC	49	96%	47	53%	25	44%	11	36%	4	22.4%	8.2%
営業マンD	41	98%	40	55%	22	23%	5	80%	4	12.2%	9.8%
合計	169	98%	165	52%	85	38%	32	59%	19	18.9%	11.2%
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!?

育成の自動化 成功事例大公開

育成の自動化で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

育成の自動化導入で 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てたことです。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

育成の自動化で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

育成の自動化で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
専務取締役
髙田 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 ベストな育成の自動化をお伝えします

株式会社　船井総合研究所
DX 支援本部　建設支援部
建築グループ　建築チーム
リーダー
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？

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？

～育成自動化の仕組み構築術～です。

セミナーでは、すでに育成の自動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自動化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ている社長・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の自動化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。

㈱船井総合研究所
DX 支援本部　建設支援部
建築グループ　建築チーム リーダー
濱中亮

セミナープログラム

スマフォで
セミナー参加！

2022年
3月18日(金) 3月22日(火)
3月23日(水) 3月24日(木)

開催時間
13:00～15:00
ログイン開始 12:30～

新型コロナウィ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。

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自動化の大きな可能性 セミナー内容抜粋 2 育成自動化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自動化５つのポイント
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自動化の活用術

株式会社 船井総合研究所
DX支援本部 建設支援部 建築グループ 建築チームリーダー
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。

株式会社 船井総合研究所
DX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着任。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行う住宅支援部部長、DX支援本部の本部長を兼任する。

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 ーWEBからのお申し込みー

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/083154

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. S083154

開催要項

日時・会場

オンライン にてご参加　※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

	開始	終了	
① 2022年 3月 18日（金）	13：00	15：00	お申込期限：3月14日（月）（ログイン開始12：30より）
② 2022年 3月 22日（火）	13：00	15：00	お申込期限：3月17日（木）（ログイン開始12：30より）
③ 2022年 3月 23日（水）	13：00	15：00	お申込期限：3月19日（土）（ログイン開始12：30より）
④ 2022年 3月 24日（木）	13：00	15：00	お申込期限：3月20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

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

●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。●ご参加を取り消される場合は、開催3日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. 083154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
※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す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3月18日（金）オンライン
申込締切日3月14日（月）

② 2022年3月22日（火）オンライン
申込締切日3月17日（木）

③ 2022年3月23日（水）オンライン
申込締切日3月19日（土）

④ 2022年3月24日（木）オンライン
申込締切日3月20日（日）