

参加無料 10社様限定 特別ご招待状 営業社員育成でお悩みの経営者様

不動産会社
静岡県
浜松市
あらかぎ不動産株式会社
代表取締役
伊藤 晴康氏

不動産会社
北海道
函館市
株式会社アイーナホーム
代表取締役
山下 史昭氏

新築工務店
大阪府
大阪市
ALLAGI株式会社
執行役員
山野 真吾氏

リフォーム会社
奈良県
奈良市
株式会社アクティブエナジー
不動産事業部部长
澤田 将門氏

新築工務店
北海道
旭川市
株式会社カワムラ
代表取締役社長
川村 健太氏

リフォーム会社
福島県
いわき市
株式会社わが家
代表取締役社長
志賀 晶文氏

3ヶ月

不動産営業を最速で育成 全国No.1決定戦

1つでも当てはまる方は
ご参加ください!

- ✓ 営業ツールやトークがバラバラ
- ✓ 今年採用した社員が退職した
- ✓ そもそも動画マニュアルがない
- ✓ そもそも育成の仕組みがない

営業DXツール Reflectle を導入!
新卒・未経験若手が入社3カ月で初契約!



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

2022年9月28日(水) 13:00~16:00
ログイン開始 12:30より Web開催



主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken TEL.03-6212-2931 (平日9:30~17:30) E-mail:chuko-r@funaisoken.co.jp
中古+リフォームビジネス研究会説明会 お問い合わせNo.S085354 / K100624
株式会社船井総合研究所 東京本社 〒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 内容に関するお問い合わせ:眞柴知也(ましはともや) 申込に関するお問い合わせ:小島美希(こじまみき)

Webからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[https://fhrc.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 085354

忙しい**先輩社員**が**不在**でも**勝手に育つ仕組み**！

トップ営業社員の営業フローと営業ツールを整備！新卒や業界未経験の若手営業でも入社3カ月で契約獲得ができる育成プログラム

入社3ヵ月プログラム

トップ営業社員 営業フロー

営業ツールの式



何度も**教えなくてもOK**！**手本動画**を丸暗記！

今の若手はYouTube世代！学習も紙のマニュアルはもう古い！動画視聴なら、時間も場所も選ばず、理解度も高く、非常に効率的！スマホでいつでも、社内のトップ営業社員の営業術を一人で自主学习！定期的に理解度を測るチェックテストで、より定着率がUPします！

手本動画一覧



トップ営業社員 手本動画



トップ営業社員 手本動画



スマホで使える 自主学习システム

現場で話せるよう徹底的な学習&ロープレ！

一番難しいのは、学習&ロープレの継続実行です。営業DXツールを導入することで、全若手社員の動画視聴や隔週状況はもちろん、成長度を完全見える化！課題に応じた個別育成フォローも可能になります！

学習レベル&成長度見える化

日々のロープレ&動画UP

ロープレフィードバック



営業DXツールを導入して最速で営業育成！

新卒
社員



★導入後の3ヵ月粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後
0万円 ⇒ 591万円

不動産
未経験

中途
社員



★導入後の5ヵ月粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後
0万円 ⇒ 504万円

不動産
未経験

中途
社員



★導入後の4ヵ月粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後
0万円 ⇒ 431万円

不動産
未経験

中途
社員



★導入後の10ヵ月粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後
0万円 ⇒ 3,500万円

不動産
未経験

全国で成功事例が“続々”登場！ 育成の自動化！ 私たちも導入しました！

東海地域 静岡県浜松市
あらざ不動産株式会社

**業界未経験の若手営業マンが、
入社3ヶ月で月間粗利200万円を達成!!**



代表取締役
伊藤 晴康氏

事業拡大に向け、新人採用を試みるも、長年悩む育成で再度つまずきました。そこで営業育成ツール導入することを決心しました。社内のTOP営業マンのトーク内容をそのまま仕組化することで、就社から3ヶ月で営業として立ちできるようになりました。動画マニュアルの凄さを実現しました！



北海道地域 北海道 旭川市
株式会社 カムラ

**2021年の新卒メンバー2年目！
今季半期の粗利実績1,500万円を達成！**



代表取締役社長
川村 健太氏

2020年不動産事業の新規立ち上げに伴い業界未経験者の採用をスタートしました。地域No.1の不動産店舗になるため、2021年には新卒メンバーを不動産事業部に配属。配属後3か月で初回接客デビューしました。未経験新人育成を自動化で攻略し、旭川の不動産シェア拡大に向けて事業を展開を目指していきます！



北海道地域 北海道 函館市
株式会社 アイナホーム

**不動産未経験の中途社員採用！
導入後10ヵ月粗利3,500万円を達成！**



代表取締役
山下 史昭氏

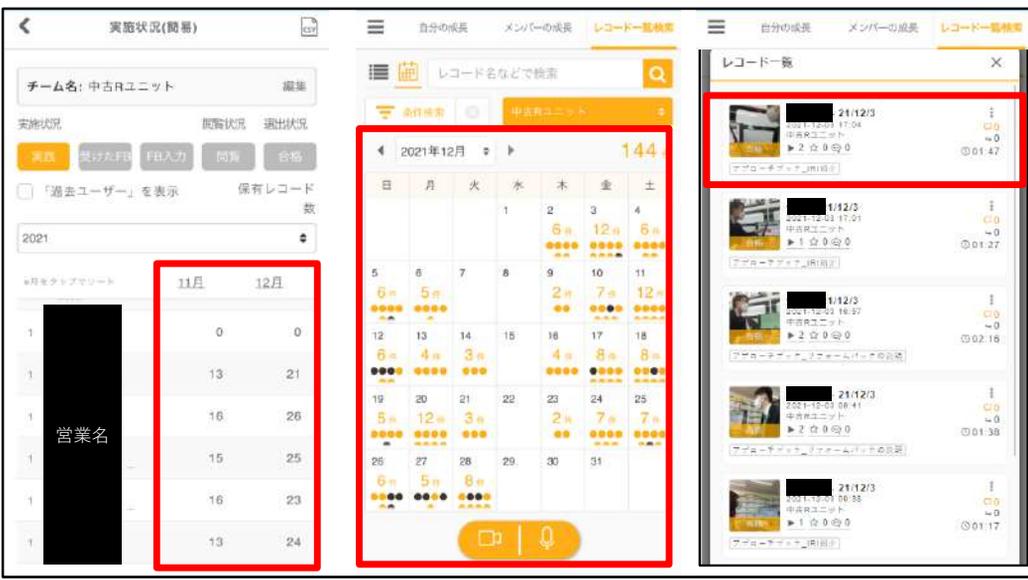
事業拡大のため、2023年には札幌への出店を計画していました。その中での課題が、未経験者の育成でした。営業マンの属人性が高く、社内でのノウハウ共有・営業の仕組み化ができていないのが現状でした。そこで話題の営業DXツールを導入し、社内TOP営業マンの営業フローと営業トーク、ツールを整理しました。するとロープレが習慣化し、新人が入社1年目で粗利3,500万円（10か月間）を達成しました。



今回の説明会で公開する 不動産営業育成リフレクトルとは？

新卒・未経験！でも入社3ヶ月で初契約！

ポイント 1 営業DXツール（リフレクトル）を導入することで
毎朝の質の高いロープレ習慣の定着



従来の“やった・やっていない”で終わったロープレ実施の確認も、動画となり残るため毎日質の高いロープレを実施する習慣付けすることが可能になります。

ポイント 2 営業DXツール（リフレクトル）を導入することで
ロープレ動画の社内共有（2倍速での閲覧可能）



スマホのアプリ上で動画視聴・フィードバックを行うことができます。幹部陣もチェックを行うことができるため、日々のロープレの中身を可視化することが可能になります。

今回の説明会で公開する 不動産営業育成リフレクトルとは？

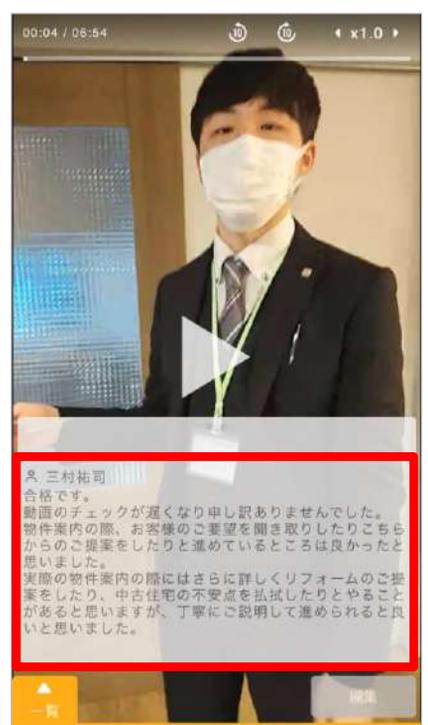
新卒・未経験！でも入社3ヵ月で初契約！

ポイント 3 営業DXツール（リフレクトル）を導入することで
お手本となる**トップ営業社員のロープレ動画**の**社内ストック**



社内のお手本動画は事前に撮影を実施。（お手本が無ければ船井総研の事例企業の動画をお手本にします）メンバーはお手本動画を基にロープレを行うため、早期での営業育成が可能になった。

ポイント 4 営業DXツール（リフレクトル）を導入することで
ロープレ動画の**合否共有**！合格まで何度でも**チャレンジ**！



初回は不合格だったロープレも再度ポイントを見直してチャレンジすることで、2回目で合格になった。営業メンバーのどの部分がどう悪いのか（逆にいい点も）指導側もメンバー側も把握した上でロープレに臨むことができた。

3分間紙上コンサルティング

新築工務店・リフォーム会社が 不動産未経験から不動産新規参入！ 営業社員を3カ月で育成する！ 成功ストーリーを解説



新築工務店・リフォーム会社様が**不動産業界未経験から不動産事業に新規参入し、営業社員育成に成功**されている**企業の新卒・未経験の不動産営業最速育成の取組みレポート**をお読み頂きましたがいかがでしょうか。申し遅れましたが、私、船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループ マネージャー廣瀬 浩一と申します。現在、全国の新築工務店・リフォーム会社様向けに、中古住宅×リノベーション・空き家再生(中古買取再販)を始めとした**不動産事業の業績アップのお手伝い**をさせていただいております。本日は沢山ある弊社の不動産業績アップ事例の中から、人財育成に成功した企業様の実際の取組みを解説させていただきます。

人は誰でも良くなる！人財育成成功のカギは営業DX導入！

人口減少、新築着工減少、原価高騰、コロナ禍・・・市場不安定の中、次の事業の柱を模索され、不動産事業に新規参入したい！新規参入したが事業がうまく行っていない。というお悩みの声を沢山頂いています。**新規事業成功の鍵は人財育成**にあります。不動産業界の場合、一般的に、新卒社員や業界未経験社員の育成は1年以上かかる、そう言われています。事実として不動産業界に限らず中小企業様にとって、人財採用と育成は永遠の課題と言えます！**社員成長が鈍化**しているのは、“**本人の能力**”ではなく“**会社の仕組みの問題**”です。育成の仕組みを整え、育成キャリアパスを明確にすれば、**新卒・未経験若手社員でも入社3カ月で初契約！**そして3年目には店長候補として活躍する社員育成が可能です。

講座

説明会内容

中古+リフォームビジネス説明会

第一講座

- ポイント①** 中古+リフォームの成功のポイントを解説
- ポイント②** 全国の中古+リフォームビジネスの成功事例をご紹介
- ポイント③** 1,000万円を超えるリフォーム請負契約を受注する営業手法

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループ 中古リノベチーム リーダー 山添 俊介

神戸大学工学部機械工学科を卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所へ入社。主に事業計画・出店立地選定、OPEN準備・商品・集客・営業に関わる業績アップ全般のコンサルティングを実施。即時集客アップのWebマーケティングを最も得意とし、年間Web反響ゼロから月200件反響を実現させた驚異の実績を持つ。



第二講座

中古マンション×リノベーション専門店を立ち上げ5年で10億円を達成できた奇跡

- ポイント①** 早期育成と多店舗展開を実現する4つの取り組み
- ポイント②** 早期の組織拡大を可能にする計画採用について
- ポイント③** 店長と若手早期育成の取り組みについて
- ポイント④** 成果を出すための会議体について

ALLAGI 株式会社 執行役員 山野 慎吾 氏

2016年10月の中古リノベーション事業への新規参入から、わずか19ヵ月で売上5億円を達成！業界未経験の20代若手が約1,000万円のリノベーションを入社3か月以内で受注できるようになり、若手が入社後、即戦力化できる事業に成長しました。前期は7店舗、中古リノベーション事業で9.3億円を達成しました。



ゲスト講師

第三講座

情報交換会

不動産新規参入にて、最短で1店舗売上3億円を達成した成功事例をお伝えします。弊社コンサルタントを交え、疑問点などを解消頂けます。

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループ 中古リノベチーム リーダー 山添 俊介



【お申込み方法】 WEBサイトからのお申込みをお願いします！

日時：2022年9月28日(水) お申込み期限：2022年9月24日(土)

お時間：13:00~16:00(ログイン開始12:30~)

会場：Zoomにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

※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。
 ※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

■ご参加条件

- ・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
- ・本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けしかねる場合がございますのでご了承ください。

- お申込みいただいたにもかかわらずメールがお手元に届かない場合は、開催4営業日前までにご連絡ください。
- 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。それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。
 ※1社2名まで1回限りのご参加が可能です。



右記のQRコードを読み取っていただきWEBページよりお申込みくださいませ。
 セミナー情報はWEBからもご確認ください。WEBページにはもっと詳しい内容と特典が付いておりますので、ぜひご覧ください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/085352>
 【TEL】0120-964-000 (平日9:30~17:30)

船井総研 085354

検索

