

「教えたよね？」と言わなくてよくなる

営業マン 育成 DX

～Z世代にハマるEラーニング育成～
教える時間は減る！若手の契約は増える！

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。

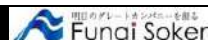
2023年1月26日（木）：オンライン開催

2023年1月27日（金）：オンライン開催

2023年1月30日（月）：オンライン開催

営業マン育成DXセミナー

お問合せNo. S094447



＜主催＞ 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
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

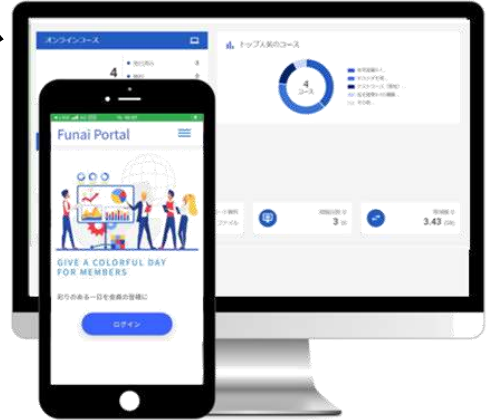
手を焼く育成が自動化される！AIを

営業マン育成自動化システム「営業マン育成DX」とは？

営業マン育成DXは、営業マンの自発的成長を促進し、組織的な人財育成を加速させる

「**営業マン育成の自動化システム**」です。

自社オリジナルの営業マン育成・教育システムを簡単に作成することができます。また、ロープレや商談の音声データを文字におこして解析することにより、課題をより明確にし、成長のためのPDCAサイクルを最速で回すことができます。さらに、個別の営業状況を併せて入力することにより、精度の高い個別の育成改善策を打つことができるようになります。

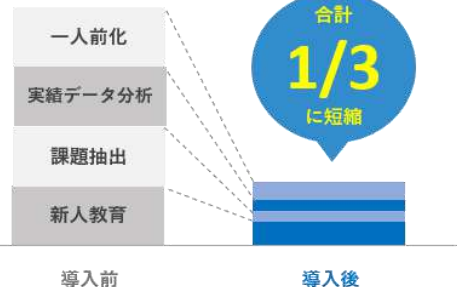


若手営業マンの育成期間を1／3に短縮へ



手を焼く育成にかかる時間を1／3へ
店長・マネージャーも営業マンも、負担軽減

育成時間が大幅削減



営業マン育成DXのAI解析とは？

各営業マンのデータを取得

AIがデータを解析

営業マンの自主学習



育成計画に基づき学習

解説動画で理解度アップ

ロープレ動画でトーク暗記

育成進捗状況で確認

活用した「営業マン育成DX」全体像

営業マン育成DX3つのポイント

01

営業マンの成長が見える化 自発的成長を加速させます

商談やロープレの音声を文字化、AIによる点数化で、できていること、いないことが明確になります。さらに性格特性データより、営業マンごとの特徴別に最適な育成フィードバックを提供します。もう営業マンの育成は困りません。



02

営業マンの学習プログラムを カンタンに構築

営業マンの成長を阻害している大きな要因の1つに、「営業は教科書がない」ということが挙げられます。営業マンの成長のばらつきなどの原因は、全て共通して学ぶものがないからです。教科書をしっかり用意してあげるだけで、驚くほど成果に直結します。人財育成cloudでは自社オリジナルの学習プログラムを簡単に作成できます。



03

創業以来52年間の実績のある 営業マン育成ノウハウをツール化

営業マン育成DXを開発した船井総合研究所は、過去数千社、数万人の営業マンデータを基盤とした育成ノウハウを用いて、創業以来多くの営業組織の変革を支援してきました。営業マン育成DXでは、これまで蓄積してきたノウハウを用いて再現性と実効性のある営業マン育成をサポートします。



Eラーニングで自主学習ができる！

営業マンの育成でこんなお悩みありませんか？

- 何度も同じことを教えるのが疲れる・・・
- 幹部の属人性が高く、部下が真似できない・・・
- 若手の主体性がなく、成長が遅い・・・



Eラーニングで・・・

◆何度も教える時間を超短縮化！

⇒教育工数が3分の1になり、生産性

◆教育の標準化！

⇒属人性を排除し、営業手法を均一化

◆若手に自主学習の環境を与える！

⇒上司に聞きづらい、そんな問題を解決！

ロープレ音声の音声解析ができる！

営業マンの育成でこんなお悩みありませんか？

- 若手のトーク暗記を細かく確認する時間がない・
- ロープレへの上司のフィードバックが属人的・
- システムで何か良いものはないか・・・



ロープレ音声解析で・・・

◆営業ロープレの自動採点ができる！

⇒トークの暗記度チェックが可能

◆教育時間の短縮化！

⇒細かいトーク確認の手間が削減

◆教育の標準化！

⇒AIがロープレ採点を行い、属人性を排除

営業KPI数字の自動集計ができる！

営業マンの育成でこんなお悩みありませんか？

■契約が上がらないが、何が課題かわからない・・・

■数字の集計が毎回、面倒・・・

■そもそも計測すべき指標がわからない・・・

個人KPI 各店舗・各担当者の業績集計表です。見込み数値は含みません。												
		対象年		店舗								
		2022		ALL								
店舗名	担当者	来場	⇒	着座	⇒	アポ	⇒	申込	⇒	契約	申込率	契約率
KPI		216	83 %	180	68 %	123	59 %	72	50 %	36	33 %	17 %
合計		56	55 %	31	135 %	42	40 %	17	29 %	5	30 %	9 %
デモA店		20	40 %	8	163 %	13	54 %	7	29 %	2	35 %	10 %
デモB店		25	60 %	15	133 %	20	30 %	6	50 %	3	24 %	12 %
デモD店		11	73 %	8	113 %	9	44 %	4	0 %	0	36 %	0 %

店舗名	担当者	来場	⇒	着座	⇒	アポ	⇒	申込	⇒	契約	申込率	契約率
KPI		216	83 %	180	68 %	123	59 %	72	50 %	36	33 %	17 %
合計		56	55 %	31	135 %	42	40 %	17	29 %	5	30 %	9 %
デモA店	デモ社員2	20	40 %	8	163 %	13	54 %	7	29 %	2	35 %	10 %
デモB店	デモ社員4	11	45 %	5	160 %	8	38 %	3	100 %	3	27 %	27 %
デモB店	デモ社員5	14	71 %	10	120 %	12	25 %	3	0 %	0	21 %	0 %
デモD店	デモ社員10	11	73 %	8	113 %	9	44 %	4	0 %	0	36 %	0 %

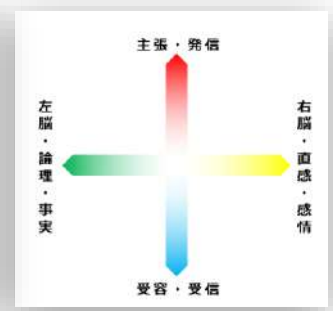
KPI数字の自動集計で・・・

◆リアルタイムで営業数字が見える化！
⇒毎回エクセルでの集計の工数がゼロに

◆移行率の数字から課題が早期発見！
⇒対策をいち早くたてることが可能

◆計測すべき指標を自動抽出
⇒営業に必要なKPIがわかる

性格に合った育成手法で成長のムラが解消！



共感型

主張: 強 6

15 右脳直観 ★

主張: 弱 9

0 左脳論理

主張 : -3

理解表現 : +15



◆性格ごとの課題の傾向がわかる！
⇒蓄積された育成データから課題の傾向を把握

営業マン育成DXを実際に

新卒3年目で14棟契約!

若手の平均契約率20%!

巷で超話題、

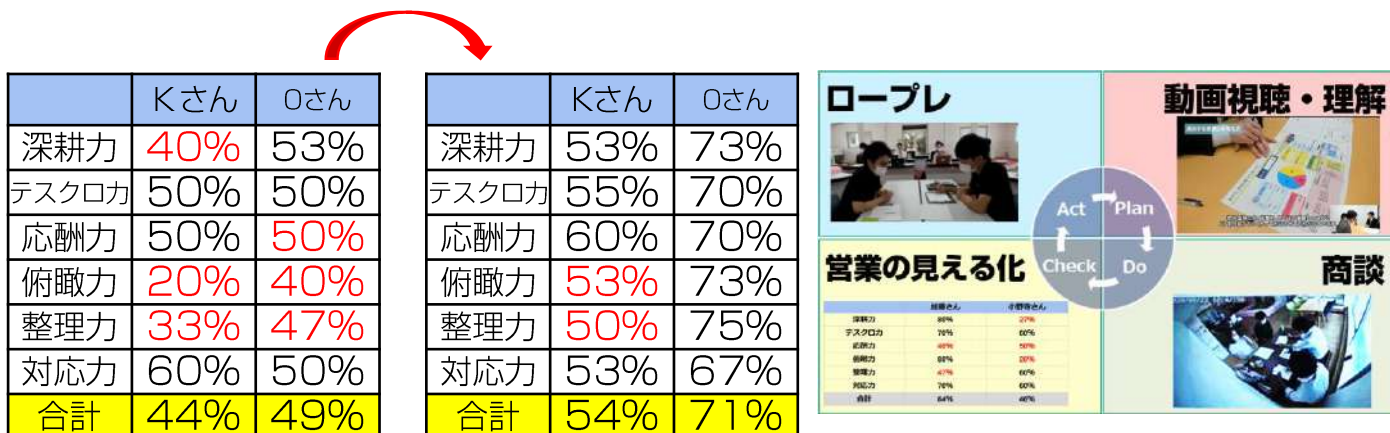
営業マンの育成DXで続々成功!

- 「安定した契約棟数を確保するために、とにかく**属人的な営業から脱却したい**と思っていました。何より良かったのは**営業マンの課題の見える化**でした。課題が見えたら、あとは1000本ノックです! (笑)それで自社の若手の成長が促進されました。」

(中尾建設工業株式会社 代表取締役社長 中尾研次 氏)

- 「指導する側としては、ロープレしてもどうしても悪いところの指摘ばかりになってしまうので、新人は一体何から改善していけばいいかわからなくなってしまっていたんだと、今になって気づきました。」

商談音声解析を用いて、営業力の各要素の点数化を図ることで、現状と課題が一目瞭然になり、格段に指導がしやすくなりました。」 (中尾建設工業株式会社 営業統括部長 正木勇志 氏)



導入している企業の皆様の声

契約率5%から20%へ成長!

入社4年目で店長代理に!

教える時間が格段に減ったのに、
若手がどんどん育っていく・・・

- 「上司からのアドバイスが抽象的で納得感がなかったので、商談の正解がイマイチわからなかったんです。しかし、**音声解析で自身の足りない部分は何なのか明確にわかるようになりました。**おかげで、**新卒3年目で14棟契約をすることができました。**」

(中尾建設工業株式会社 新卒3年目 A 氏)

- 「ウチはブランドが複数あり、営業マンも多いため、取れない営業の原因が何かわからなかったんです。**商談の中身と点数化によって、課題が明確にわかるようになりました。課題にあった動画を見ることで、勝手に若手は育っていきます。**」

(株式会社アットハウジング 代表取締役社長 伊藤元博 氏)



新卒3年目13棟

入社4年目にして
スピード出世で店長
代理へ



中途8年目10棟



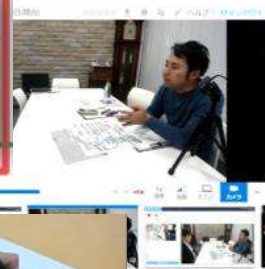
新卒3年目12棟



新卒2年目8棟



新卒2年目10棟



営業マン育成DXを実際に

新卒3年目で10棟契約!

若手の即戦力化で、4年で100棟達成

巷で超話題、

営業マンの育成DXで続々成功!

- 「全員が決まったトークを覚えて実践しているので、誰でも教えることができます。もとは、**営業のやり方も決まっておらず、上司の背中を見て育て。という文化でしたが、何より教える風土ができたことが大きいです。**新卒2年目が新卒1年目に教えていて、見ていて頼もしい限りです。」

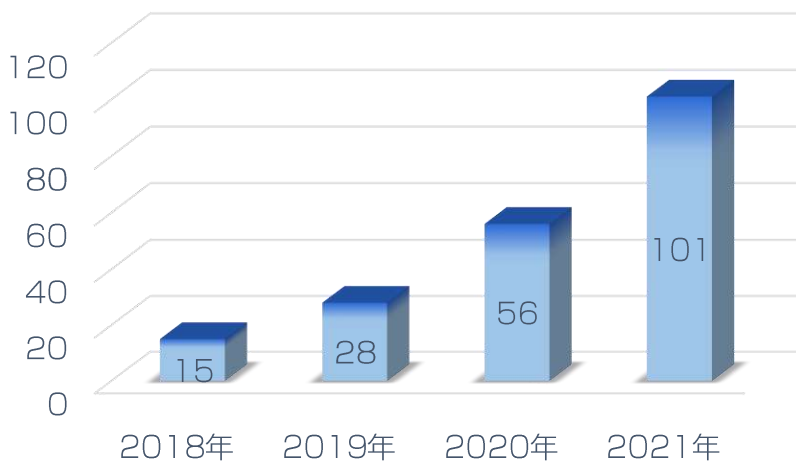
(株式会社アップデート 代表取締役 原山長之 氏)

- 入社当初は何を話していいかわからなかったのですが、システムを導入してからは、**最初はこれをやって次にこれをやるっていう道筋が決まったので、わかりやすかったです。**

上司も言うことが統一されてわかりやすくなりました。

(株式会社アップデート 新卒3年目 B 氏)

受注棟数の推移



株式会社アップデートの業績推移



50個程度の動画が見るべき順番で見やすく入っているのが共通した営業の流れがあり、何から学べばいいかもわかります。

導入している企業の皆様の声

新卒2年目で16棟契約!

新人が全国大会で1位に!

教える時間が格段に減ったのに、
若手がどんどん育っていく・・・

- 「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。**」

(株式会社グッドリビング 代表取締役会長 相澤健一 氏)

- 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きました。

(久留米建設株式会社 代表取締役会長 高江純一 氏)



新卒2年目のSさんが16棟契約。

船井総合研究所の営業指導はかなり具体的。「ああ言いなさい」「こういう時はこうしなさい」と**動画で指導を受けている**。だから成果が出ている。

Eラーニング 営業解説動画

**Web
開催！**

セミナープログラム

2023年

1月26日（木）13:00～15:30 zoom開催

1月27日（金）13:00～15:30 zoom開催

1月30日（月）13:00～15:30 zoom開催
（ログイン開始12:30～）

第1講座

営業マン育成DXの全体像と成功事例



育成を仕組み化をする上で重要なポイントを解説させていただきます。

またその上で育成をデジタルに落とし込むにはどうすべきかをお話いたします。

株式会社船井総合研究所
DX支援本部
建設支援部 チーフコンサルタント
阿部元春

ゲスト
講師

株式会社アットハウジング
代表取締役社長
伊藤 元博 氏

第2講座

あなたの会社で成果を出すためには



あなたの会社が明日から取り組むべき
営業マン育成DXについて、
成果を最大化させるための手法をお伝えいたします。

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

日程がどうしても合わない企業の皆様へ
個別にご対応いたします。下記までお問い合わせください。

TEL:0120-958-270

平日9:45～17:30対応
担当：岩崎航司

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。

営業マン育成DXセミナー

お問い合わせNo. **S094447**

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。	
	① 2023年	1月26日(木)	開始 13:00 ▶ 終了 15:30	お申込期限: 1月22日(日) (ログイン開始12:30より)
	② 2023年	1月27日(金)	開始 13:00 ▶ 終了 15:30	お申込期限: 1月23日(月) (ログイン開始12:30より)
	③ 2023年	1月30日(月)	開始 13:00 ▶ 終了 15:30	お申込期限: 1月26日(木) (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 30,000円(税込 33,000 円)／一名様
	会員価格	税抜 24,000円(税込 26,400 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。尚、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いたします。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みに適用となります。		

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. 094447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 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】2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)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、受講申込みはWebより24時間受け付けております。 ご不便をお掛けいたしますが、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 2023年1月26日(木)オンライン

申込締切日1月22日(日)

② 2023年1月27日(金)オンライン

申込締切日1月23日(月)

③ 2023年1月30日(月)オンライン

申込締切日1月26日(木)

