

新人育成に苦悩する
不動産会社の事業者の方へ

新人を**90日**で育てる 不動産売買の **動画マニュアル**の **仕組み**

結局、未経験営業社員でも
やり方のコツさえ掴めば
成果がでました!

新入社員が月間粗利**200万円以上**達成!



あららぎ不動産株式会社
代表取締役
伊藤 晴康氏



入社3ヶ月で
粗利**950万円**



入社3ヶ月で
単月粗利**270万円**

動画学習で月間粗利200万円達成できた詳細はコチラ

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。



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

新人が勝手に育つ不動産売買の動画マニュアルの作り方セミナー お問い合わせNo.S094452

オンライン開催：2023年2月13日(月)17日(金)24日(金)

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

13:00▶16:00

ログイン開始 12:30~

※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
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

今すぐスマホでチェック!

Webページから
セミナー情報をご覧ください。



Webからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ【<https://www.funaisoken.co.jp>】右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

094452

新人育成に苦悩する
不動産会社の事業者の方へ

新人を**90日**で育てる 不動産売買の **動画マニュアル**の **仕組み**

結局、未経験営業社員でも
やり方のコツさえ掴めば
成果がでました!

新入社員が月間粗利**200万円以上**達成!



あららぎ不動産株式会社
代表取締役
伊藤晴康氏



入社3ヶ月で
粗利**950万円**



入社3ヶ月で
単月粗利**270万円**

動画学習で月間粗利200万円達成できた詳細はコチラ

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。



明日のクレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

新人が勝手に育つ不動産売買の動画マニュアルの作り方セミナー お問い合わせNo.S094452

オンライン開催: 2023年2月13日(月) 17日(金) 24日(金)

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
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

Webページから
セミナー情報をご覧いただけます。



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

094452

ゲスト 講師

静岡県浜松市
あららぎ不動産株式会社
代表取締役 伊藤晴康氏

「不動産業を通して地域に貢献すること」これが私たちの企業理念です。私たちの事業から幸せな生活を実現できるお客様が増えることにより、従業員・会社、そして地域が潤い、皆様と共に発展していくことを意味します。お客様が真に望まれることは何なのか？本音をキャッチしつつ、不動産をより付加価値の高いサービスへ消化させ、一つ一つを丁寧に形を作っていくことが大切だと考えます。この想いを胸に地域に愛され、必要とされるよう全社員一丸となって進んでまいります。



新卒・未経験若手社員が入社3ヵ月で 初契約獲得！月間平均粗利200万円を 達成した自動教育システム

Q.営業自動教育システムを導入したきっかけは？

営業自動教育システムが**“事業拡大”**のためには一番必要だと感じたからです。

これまでは営業マンによって**営業の仕方がバラバラ**でした。

浜松No.1の不動産会社を目指すためには**“営業育成”**をして、**営業マンの人数を増やす環境づくり**が必要だと感じました。

Q.導入時にあたって現場の声はどうでしたか？

営業自動教育システムを導入するときは**“忙しいからできない”“今更**

ロープレをする理由がわからない”と言った後ろ向きな声が多

かったです。特に、今いる営業マンたちは**“後輩の育成には興味がない”**という社員もいました。

Q.取り組み始めてどのように変わりましたか？

最初は現場内では**“本当に育成できるのか？”**と反対の声も多かったですが、**実際にシステムを使い始めてからは**その声は**無くなりました**。新人育成のために使い始めたツールでしたが、今いる営業マンが**自分の営業のやり方を見直すいい機会**にもなりました。また、これまで営業マンが新人を教える文化が今まであまり無かったのですが、システムを導入してからは**自然と新人を教える文化ができ始め**、**“営業の仕組み化”の第一歩**にもなりました。

Q.導入した結果はどうでしたか？

このシステムを導入した結果、**入社して3か月**しかたっていない営業マンが**すぐに契約**を取って本当に驚きました。新人だけでなく、もともといた営業マンたちも次第に**成績が上がって**いきました。社員みんなの数字が上がったことで、**社内の雰囲気も良くなりました**。

雰囲気が良くなり、今まで社内になかった**先輩が後輩に教える光景**が目立つようになりました。結果的にシステムを導入して本当に**よかったです**。

Q.売買未経験の営業マンの育成は？

売れる仕組みとロープレが基本です。初回接客で活用するアプローチブックをベースに、未経験でも契約率UPにつながる営業ツールを整備しています。



アプローチブック



案内前提案資料



資金シミュレーションツール

1	アンケートヒアリング	ヒアリング①
2		ヒアリング②
3		ヒアリング③
4		真んとき
5	アプローチブック	申込書を受け取るポイント
6		申込書のメリット・デメリット
7		新築Vのメリット・デメリット
8		中古住宅のメリット・デメリット
9		中古住宅のデメリット・デメリット
10		ワンストップサービスからできること、こんな不動産会社に注意
11		仲介のメリット・デメリット
12		Beforeルーム
13		Afterルーム (2018)
14		Afterルーム (2019)
15		Afterルーム (2020)
16		Afterルーム (2021)
17		Afterルーム (2022)
18		Afterルーム (2023)
19		Afterルーム (2024)
20		Afterルーム (2025)
21		Afterルーム (2026)
22		Afterルーム (2027)
23		Afterルーム (2028)
24		Afterルーム (2029)
25		Afterルーム (2030)
26		Afterルーム (2031)
27		Afterルーム (2032)
28		Afterルーム (2033)
29		Afterルーム (2034)
30		Afterルーム (2035)
31		Afterルーム (2036)
32		Afterルーム (2037)
33		Afterルーム (2038)
34		Afterルーム (2039)
35		Afterルーム (2040)
36		Afterルーム (2041)
37		Afterルーム (2042)
38		Afterルーム (2043)
39		Afterルーム (2044)
40		Afterルーム (2045)
41		Afterルーム (2046)
42		Afterルーム (2047)
43		Afterルーム (2048)
44		Afterルーム (2049)
45		Afterルーム (2050)
46		Afterルーム (2051)
47		Afterルーム (2052)
48		Afterルーム (2053)
49		Afterルーム (2054)
50		Afterルーム (2055)
51		Afterルーム (2056)
52		Afterルーム (2057)
53		Afterルーム (2058)
54		Afterルーム (2059)
55		Afterルーム (2060)
56		Afterルーム (2061)
57		Afterルーム (2062)
58		Afterルーム (2063)
59		Afterルーム (2064)
60		Afterルーム (2065)
61		Afterルーム (2066)
62		Afterルーム (2067)
63		Afterルーム (2068)
64		Afterルーム (2069)
65		Afterルーム (2070)
66		Afterルーム (2071)
67		Afterルーム (2072)
68		Afterルーム (2073)
69		Afterルーム (2074)
70		Afterルーム (2075)
71		Afterルーム (2076)
72		Afterルーム (2077)
73		Afterルーム (2078)
74		Afterルーム (2079)
75		Afterルーム (2080)
76		Afterルーム (2081)
77		Afterルーム (2082)
78		Afterルーム (2083)
79		Afterルーム (2084)
80		Afterルーム (2085)
81		Afterルーム (2086)
82		Afterルーム (2087)
83		Afterルーム (2088)
84		Afterルーム (2089)
85		Afterルーム (2090)
86		Afterルーム (2091)
87		Afterルーム (2092)
88		Afterルーム (2093)
89		Afterルーム (2094)
90		Afterルーム (2095)
91		Afterルーム (2096)
92		Afterルーム (2097)
93		Afterルーム (2098)
94		Afterルーム (2099)
95		Afterルーム (2100)
96		Afterルーム (2101)
97		Afterルーム (2102)
98		Afterルーム (2103)
99		Afterルーム (2104)
100		Afterルーム (2105)

営業フローと

トップ営業マンのロープレ動画

新人社員の育成は、**社内のトップ営業マンのロープレ動画マニュアル**を作成。トップ営業社員のロープレ動画を丸暗記からスタートしました！ 1日3時間以上のロープレを実施！

その結果、**業界未経験の若手・新卒社員が入社**

3カ月で単月粗利200万円を達成しました！

中古住宅の売買仲介 初年度粗利 1 億円達成 成功のポイントを徹底解説



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
マネージャー 廣瀬 浩一

不動産売買仲介会社の**新人が勝手に育つ不動産売買の動画マニュアルの作り方レポート**をお読みいただき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 中古流通グループのマネージャー 廣瀬 浩一と申します。現在、全国の売買仲介未経験の企業向けに、中古住宅の売買仲介事業新規立ち上げや、中古仲介×リノベ、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売買仲介業績アップ事例の中から、業界未経験からの不動産新規参入の成功企業の実際の取り組みを解説させていただきます。

不動産未経験・媒介ゼロでも不動産集客はできる！！

年々、人口減少、新築着工減少、空き家問題、コロナ禍・・・市場不安定の中、新築工務店やリフォーム会社の経営者は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、事業がうまくいっていないというお悩みの声を沢山いただいています。不動産に限らず、**新規事業の成功の鍵は集客**にあります。不動産業界の場合、一般的に専任媒介等の媒介物件がないと集客ができない。そう言われています。事実として、専任媒介等の物件情報を自社で持つことが成功の近道ですが、そう簡単ではないのが現実です。しかし、集客手法やビジネスモデル全体のマーケティングを工夫することで、**専任媒介ゼロでも不動産店舗OPEN初月から月間25組の集客が可能**です。

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



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！

浜松市

新人
社員



★入社後3ヵ月粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後
0万円 ⇒ 950万円

不動産
未経験

浜松市

新人
社員



★入社後3ヵ月粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後
0万円 ⇒ 270万円

不動産
未経験

浜松市

中途
社員



★導入後の平均粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後
150万円 ⇒ 312万円

不動産
未経験

浜松市

中途
社員



★導入後の平均粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後
120万円 ⇒ 262万円

不動産
未経験

全国で営業マンの成功事例が続々！

いわき市

中途
社員



★導入後の年間粗利実績★

導入後

年間粗利7,162万円

不動産
未経験

函館市

中途
社員



★導入後の年間粗利実績★

導入後

年間粗利6,531万円

不動産
未経験

いわき市

新人
社員



★導入後6ヵ月粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後

0万円 ⇒ 3,674万円

不動産
未経験

名古屋市

中途
社員



★導入後8ヵ月粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後

0万円 ⇒ 4,127万円

不動産
未経験

旭川市

新卒
社員



★導入後3ヵ月粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後

0万円 ⇒ 1,152万円

不動産
未経験

旭川市

新卒
社員



★入社後の3ヵ月粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後

0万円 ⇒ 1,172万円

不動産
未経験

旭川市

新卒
社員



★入社後3ヵ月粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後

0万円 ⇒ 816万円

不動産
未経験

旭川市

中途
社員



★導入後の10ヵ月粗利実績★

導入前 ⇒ 導入後

0万円 ⇒ 3,359万円

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
あらぎ不動産株式会社

**業界未経験の若手営業マンが、
入社3ヵ月で月間粗利950万円を達成!!**



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。社内のトップ営業マンのトーク内容をそのまま仕組み化することで、就社から3ヵ月で営業として独り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
株式会社カワムラ

**2022年の新卒メンバーが入社3ヵ月で
粗利実績1,200万円を達成！**



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年から新卒メンバーを不動産事業部に配属。2022年卒の社員も配属後3ヵ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！
導入後粗利6,531万円を達成！**



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す。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、社内トップ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6,531万円を達成しました。



お問い合わせNo.S094452

2023年2月24日（金） 13:00～16:00（ログイン12:30より）

[illegible]

セミナー当日に、実際に活用しているツール等をお見せいたします

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。

新人が勝手に育つ不動産売買の動画マニュアルの作り方セミナー

お問い合わせNo. S094452

オンライン開催

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

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。

日時・会場

2023年 2月13日 (月) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00

2023年 2月17日 (金) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00

2023年 2月24日 (金) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00

申込期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード : 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

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

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、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。

●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

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
094452 で検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振
込のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案
内マイページにもセミナー視聴サ
イトが表示

4. セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

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）

【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、受講申し込みは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。

▼よくあるご質問

・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

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問
は「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

