

トップセールスを採用・育成できずに
業績アップに課題を感じていた不動産会社で実践した

初公開

たった3時間半で **令和時代** に成長を加速させる **全てがわかる!**

住宅不動産業界“即戦力・トップ営業”中途採用セミナー

このように
オススメ

- ✓ 中途採用・人員確保に困っている
- ✓ トップセールスの中途採用は無理だと思っている
- ✓ 中途採用の応募がまったく来ない、面接までたどり着けない
- ✓ いつまでも社長が営業してはいけなさと感じている
- ✓ できることなら現場は事業部長に任せたいが、任せられる人財がない

本セミナーで学べるポイント

Point
01

トップセールスを活かして業績を上げる方法とは

- ✓ 自社の理想を実現する組織図の描き方
- ✓ 社長の右腕に期待する役割と成果を明確化する
- ✓ 求める社長の右腕の経験とスキルを言語化する

Point
02

コロナ禍が明けた中途採用の市況はどのようになっているのか?

- ✓ 超・買い手市場の中でも採用に苦戦しない企業がやっている3つのコト
- ✓ 急務! Indeedのルール改定対応で押さえるべきポイント
- ✓ 原点に立ち返る! ハローワーク使い倒し術

Point
03

即戦力となる優秀人財はどこにいるのか? どのように出会うのか?

- ✓ 即戦力人財とので出会い方!
- ✓ 求職者が、思わず自社での活躍をイメージしてしまう求人作成法
- ✓ オファーで99.9%決まる!? 優秀人財が目を見せるオファー文の極意

Point
04

優秀人財を口説くための準備とは

- ✓ 面接だけでなく、オファーも社長が一通ずつ丁寧に送る!
- ✓ 自社で期待しているポジションを明確に語る
- ✓ 自社に入社することで実現できる未来を共有する

事業者向け企画

2023年 3月22日 水 13:00
16:30

株式会社船井総合研究所 東京本社

地方の30名の会社でも**80名**の応募を獲得し

TOP 4
セールス4名採用

たった
半年で

住宅営業歴21年

前職では住宅メーカーに勤務し、年間1000棟以上のフランチャイズ本部のスーパーバイザーとして全国加盟店の営業育成、運営サポートを行っていた。また、拠点運営も経験し、数十名のマネジメント、収益管理も行っていた。

建築・リフォーム歴27年

建築・リフォームで営業を続けている。リフォームでは通算12億円以上の売上を創出し、トップクラスの営業として表彰された経験もある。

銀行勤務歴17年

大手銀行に17年勤め上げ、さまざまな企業に融資を行ってきた。トウショウレックスでは資金調達を任せられ、東京の銀行との交渉を次々に進めている。

人事経歴10年

事業計画に紐づいた採用計画の策定と採用を実施し、年間100名以上の採用実績を残す。また内部統制の一環として、コンプライアンス体制の構築・教育・研修の運営に関わる事項に携わった。

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。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

お申込み方法 — Webからのお申込み —

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

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/095750>



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 ※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。

住宅不動産業界“即戦力・トップ営業”中途採用セミナー お問い合わせNo. S095750

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

Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNO.」を入力ください。) → 095750

社長の右腕が育たず、事業の拡大に足踏みをしていた会社が **全て** たった半年で**トップセールス**を**4名**採用したノウハウを**大公開!**

特別ゲスト講師 トウショウレックス株式会社
群馬県でもたった半年で80名の応募獲得!



トウショウレックス株式会社
取締役社長 松本 エリカ 氏

■中途採用に力を入れようと思った理由
売上30億を達成し、社長が社長業に専念し、事業の新たな柱を生み出すために、社長の右腕となるトップセールスの存在が必須だった。その際、自社内では育成速度が間に合わないと感じ、中途採用の強化に踏み切った。

■実際に中途採用で実現できたこと
中途採用では、事業部長となるトップセールスを3名。事業推進の要となる、資金調達のプロである財務部長クラスの人員を1名。事業を加速させるための採用の責任者となる人事部長の採用に成功した。
このように採用に成功したことで、実際に新たな事業として「リフォーム事業」「新築事業」の立ち上げと、既存事業である不動産の買取再販業の強化に成功した。

会社紹介
群馬県高崎市に本社を構えるトウショウレックス株式会社。それまで離職が相次ぎ、会長・社長が営業に奔走していた。採用手法を一新した結果、営業部長・人材開発部長・財務部長を含む6名の右腕採用に成功!今回はその秘訣を社長にお話いただきます。

トウショウレックスが取り組んだこと

1 採用サイトの作成

最初に取り組んだのは、採用サイトの作成です。トウショウレックスでは、さまざまな方法で採用活動を進めているのですが、その受け皿として採用サイトを作成しました。どんな媒体でどんな情報を見ても、最終的にはこの「トウショウレックス採用サイト」の情報をキャッチしてもらい、トウショウレックスの魅力を伝えていきました。



2 スカウト型の媒体を利用

トウショウレックスでは、採用手法としてさまざまなチャネルを開拓しましたが、今回の「トップセールスの採用」において最も役に立ったのが、「ダイレクトリクルーティングへの挑戦」です。具体的には、自社が求職者に直接アプローチをするスカウト型の媒体を利用し、優秀層へアプローチをし、大量の名簿の獲得に成功しました。

3 80件以上の面接の実施

採用成功のカギは、「とにかくたくさん面接をした」ことです。というのも、さまざまなチャネルにて集客に成功し、大量の応募を獲得したあと、書類や経歴で求職者を選別をするのではなく、可能な限り全員と面談を実施しました。さらに、その面談も採用担当に任せるのではなく、全て社長自らが面談を行ないました。これにより、書類や経歴だけではわからないことをきちんと判断することに成功しております。

4 受け入れ態勢の変更

最後に、採用できたトップセールスに活躍してもらうため、受け入れを変更しました。具体的には、組織図や部署編成といった人事異動に加え、これまで整備してこなかった評価制度の構築を進めました。今回採用に成功したトップセールスの方々は、長年大手の会社に務めていた方も多いため、組織や評価といった基本的な部分を整備し、入社後のギャップがないように、そして活躍していただけるように社内の整備を進めました。

今回のセミナーで公開する **最新ノウハウとポイント**

- マーケティングノウハウ** 自社の採用特設サイトの立ち上げによる、採用活動のWebシフト
- マーケティングノウハウ** 自社における"トップセールス"の定義づけ
- マーケティングノウハウ** 自社の特長を細かく訴求し、ミスマッチを減少
- 集客ノウハウ** 中途採用の応募数を最大化させるためのポイント
- 集客ノウハウ** indeedをはじめとした求人検索エンジンや求人媒体と採用HPやSNSを連動させた集客術
- 集客ノウハウ** ハローワークの徹底活用による集客数の安定的な増加
- 集客ノウハウ** ダイレクトリクルーティングの手法によるトップセールスの一本釣り
- 選考ノウハウ** 人手不足時代に採用を増やす採用戦略のポイント
- 選考ノウハウ** 優秀な人財を採用するために必要な採用フロー
- 選考ノウハウ** トップセールスを惹きつけるための採用チームのつくり方
- 選考ノウハウ** 優秀な人財かどうかを判断するための選考方法
- 定着ノウハウ** 採用後のトップセールスの活用術
- 定着ノウハウ** トップセールスに事業推進をしてもらうための役割分担

徹底的に採用にこだわり、“魅力ある会社づくり”を実現！

企業価値向上経営フォーラム 人財ファースト経営分科会

人材の採用や定着、育成に関して少しでも悩みのある会社へ、「最新の採用戦略や採用手法」「早期育成のための具体的手法」「定着向上のための施策」をお伝えします。



こんな会社におすすめ

- ✓ 事業計画に合わせた採用数を確実に達成させたい
- ✓ 人財の早期育成、即戦力化をできるようにしたい
- ✓ 社員の定着を高め、モチベーション高く働く組織をつくりたい

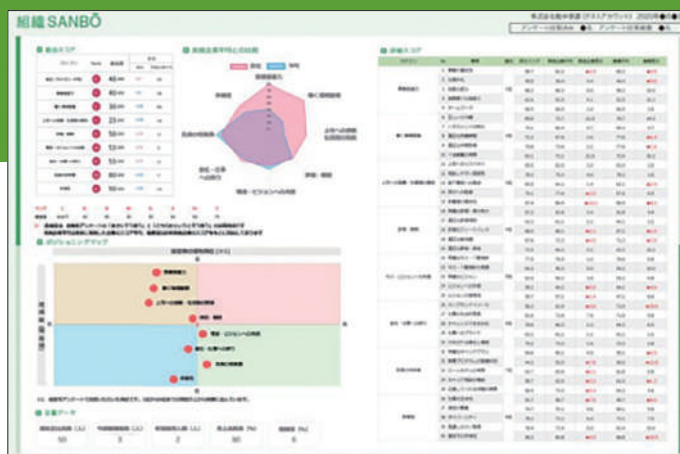
特徴

- ① トップ企業経営者による講演がリアル開催で聞ける
- ② トップ企業経営者の過去講演レポートが閲覧可能
- ③ 「企業理念」「財務」「人財」「IPO」講演動画も閲覧可能
- ④ HRの最新事例と時流をトップコンサルタントから徹底的に学べる
- ⑤ 自社と同じように人財に対して悩みを持ち、解決に取り組む企業と情報交換ができ、横の繋がりをつくれる

目指したい組織と従業員の満足度ギャップにフォーカス！

組織SANBŌ

40,000社以上のコンサルティング経験から導き出されたノウハウをもとに作成した自社の組織を分析し、“組織の成長”を加速させるポイントがわかる診断です。



こんな会社におすすめ

- ✓ 組織状況を「なんとなく」「おそらくこんな感じ」と感覚でしか把握できていない
- ✓ 組織に対する不平・不満を言う社員がいる
- ✓ 管理職に対して組織の課題を伝えられない、伝えていない

特徴

- ① 経営者の組織の期待値（優先度）を考慮した診断
- ② 組織の課題が把握できる
- ③ クラウドシステムを使用しているため、解答後すぐ診断結果を確認できる
- ④ 自社の総合スコアと他社平均との比較で相対的に自社の現状把握ができる
- ⑤ 性別・年代・勤続年数・役職・部署などの属性別の課題がわかる

たった9ヵ月間で企業の想いを浸透させる経営者DNA研修

フレッシューズ研修

新入社員1年目で経営者マインドを定着させ、
経営理念の浸透と次世代の幹部候補の
基礎づくりをする研修です。



こんな会社におすすめ

- ✓ 入社時に学生気分が抜けておらず、現場の負担になっている
- ✓ 若手社員が入社しても、採用段階と現場のギャップがあり離職が出る
- ✓ 次世代の幹部候補がおらず、今後の事業・人事計画の展開が難しい

特徴

- ① 毎月の目標設定と振り返りで社会人基礎力向上
- ② 部署・店舗を越えて同期同士の仲が良くなる
- ③ 翌年度は参加者が運営する内製化カリキュラム
- ④ 経営理念と経営者DNAの浸透
- ⑤ ワーク中心でコミュニケーション力が向上

必要な“階層”に必要な“教育”を実施する！階層別研修

階層別研修

社員の階層によって異なる必要不可欠な
スキルや姿勢を身につけさせ、
社員の特性に応じて
カリキュラムをセミオーダー
できる研修です。



	A事業部	B事業部	C事業部	D事業部
部 幹 長 部		選抜 研修		
		幹部（上級管理職）研修		
店 課 長 長		選抜 研修		
		管理職研修		
主 任		中堅社員研修		
	機能 研修	機能 研修	機能 研修	機能 研修
一 般		新入社員研修		

こんな会社におすすめ

- ✓ 社内研修に取り組みたいけど、そこまで手が回らない
- ✓ 自社の社員に合わせた、本当に必要な教育をしたい
- ✓ 日々の業務に追われている社員が多い

特徴

- ① 現場で差が出る基礎スキルを標準化
- ② 次のキャリアを考える機会になる
- ③ 会社が求めている役割やスキルを落とし込む場づくり
- ④ 自社の社員の特性を加味して、セミオーダーできる研修プログラム
- ⑤ 同期間の交流やガス抜きの場となり、離職を防止



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。

住宅不動産業界“即戦力・トップ営業” 中途採用セミナー

お問い合わせNo. S095750

開催要項

東京会場にてご参加

2023年3月22日(水) 13:00 ▶ 16:30
(受付 12:30より)

お申込み期限: 3月18日(土)

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 (JR東京駅 丸の内北口より徒歩1分)

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

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。

お申込み
方法

下記QRコードよりお申込みください。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.095750を入力、検索ください。
クレジット決済が可能です。受講票はWeb上でご確認ください。

お問い合わせ



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) ●申込に関するお問い合わせ: 横田 ●内容に関するお問い合わせ: 東田

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

東京会場

2023年3月22日(水)

お申込み期限: 3月18日(土)

