

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。

新築マンション販売 売れる仕組み

お問合せNo. S096910

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ～14:00	売れている現場の最前線 コロナ禍で変化した導入検討層に対して、現場は適応できていますか？ ポイント① 昔ながらのやり方では通じない!?最新の販売方法とは!? ポイント② 売れている人の秘訣は〇〇!? ポイント③ 現場の声から紐解いた、売れているマンション販売現場の最前線の秘訣を公開! 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 岩崎 真也
プレミアム ゲスト 第2講座 14:10 ～15:10	トップセールスに依存しない売れる仕組み作り ポイント① 3期連続「九州・山口エリアの販売ランキングNo.1」の大英産業株式会社による、「売れる仕組み」作りを公開! ポイント② 面談契約率25%達成する為のカリキュラムの公開! ポイント③ マネージャー向け指導マニュアルの公開!  大英産業株式会社 マンション事業本部 営業企画部 部長 福地 尚平氏 (フクチ ショウヘイ) 2009年大英産業株式会社に入社後、マンション営業部に配属。途中戸建建売営業部で1年間営業を経験した後マンション営業部販売責任者を経て、マンション営業、用地課長兼務。2022年よりマンション事業本部営業企画部部長兼営業企画2課課長(販売代理営業管理)の現任に至る。九州山口エリアで展開し、2021年、2022年上期エリア販売ランキング1位(住宅流通新報社調べ)2023年2月時点で物件数22棟、営業スタッフ26名、販売代理会社12社のマネジメントを行っている。
第3講座 15:20 ～16:00	これからの販売戦略 売れる現場にするためには、営業育成とマネージャー育成が必要不可欠!人口減少により、今後苦戦が予想される新築マンション販売現場において、売れない現場、契約の取れない営業マンをなくすためにやりべきことを公開 ポイント① 売れる仕組みを構築するためのDX ポイント② 新入社員、未経験者が3ヶ月で契約を獲得できる仕組みとは!? 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 マネージャー 廣瀬 浩一

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。		
	2023年3月27日(月)	開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)	お申込み期限: 3月23日(木)
	2023年4月17日(月)	開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)	お申込み期限: 4月13日(木)
	2023年4月24日(月)	開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)	お申込み期限: 4月20日(木)
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 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
	●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きます。●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。●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。

お申込み方法 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.096910を入力、検索ください。

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 ※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。 TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30) ●申込みに関するお問い合わせ:中田 萌絵(ナカタ モエ) ●内容に関するお問い合わせ:岩崎真也(イワサキ シンヤ)

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン開催

3月27日(月)

お申込み期限: 3月23日(木)

4月17日(月)

お申込み期限: 4月13日(木)

4月24日(月)

お申込み期限: 4月20日(木)



年間マンション販売実績 582戸の企業に学ぶ

新築マンション販売 売れる仕組み

トップセールスに依存しない、売れる仕組み公開

- ✓ 営業の仕組み化で脱属人化
- ✓ 面談契約率25%達成の営業育成カリキュラムとは!
- ✓ 契約率向上の為のマネージャー育成の指導マニュアルを整備

大英産業株式会社
マンション事業本部 営業企画部 部長
福地 尚平氏

分譲マンション事業

売上151億円
582戸

面談契約率

一般的な売買仲介店舗年間
15%
大英産業
25%

粗利生産性/年

一般的な売買仲介店舗年間
2,000万円
大英産業
6,760万円

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

PC・スマホでセミナー参加! 選べる曜日! スマホからもOK! 各都合の良い日程で以下よりお選びください。

開催日時 2023年 3月27日・4月17日・4月24日 13:00～16:00(ログイン開始12:30より)

PC・スマホがあればどこでも参加可能

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	新築マンション販売 売れる仕組み	お問い合わせNo.S096910
	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)	

Webからお申込みいただけます。(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。→ 096910



年間582戸の企業に学ぶ!新築マンション販売 売れる仕組みを徹底解説!

特別講座

大英産業株式会社の 新築マンション販売 成功の秘訣



■大英産業株式会社のご紹介

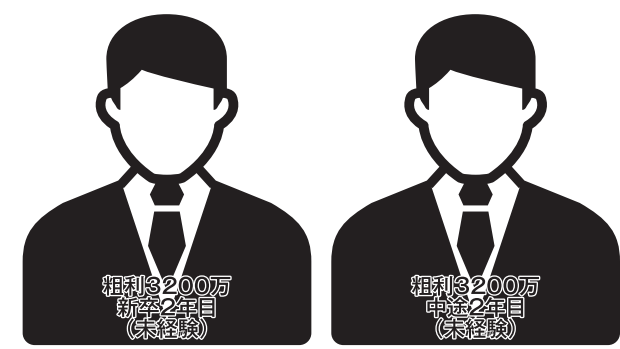
福岡県北九州市に本社を置き、創業50余年の歴史を重ねる総合不動産企業。リーマンショックという危機を迎えながらも、10年間で年商65億円から、300億円、経常利益20億円という驚異的な成長を実現。社員の発案から上場を目指し、2019年には福岡証券取引所へ上場を達成している。

新卒社員中心で若手が活躍する組織、働き甲斐と働きやすさを両立し、離職率は業界平均の1/2を誇る。現在では、地域の魅力の創造、課題解決、地域コミュニティとの共存の「地域愛着経営」を推進する、地域に無くてはならない総合不動産企業である。

新卒・未経験中途社員でも即戦力化できる仕組み

即戦力化に成功した3つの秘訣

- ☒ 営業育成カリキュラム
- ☒ マネージャーチェックによる歩留り向上
- ☒ 指導者マニュアルによるマネージャー育成



即戦力化に活用できる営業ツール&マニュアル紹介

POINT 1 面談契約率UP!初回接客アプローチブック

不動産購入ハンドブック
-大切な住まいを購入するために-

POINT 2 IT化したプレゼンテーションツール

POINT 3 新卒・未経験でも契約獲得 属性別トークマニュアル

2023年 新ビジネスモデルを徹底解説

見どころ1 最新の販売方法をご紹介します

- 事例1** 新築マンションギャラリーの新時代!VR・IRツール活用手法大公開
- 事例2** 契約率UP!IT化したプレゼンテーションツール一式を大公開
- 事例3** 顧客のサイト閲覧履歴から行動分析!高契約率を実現する顧客ニーズに分析ツール

見どころ2 脱俗人!反響契約率15%超を達成するトークマニュアル

- 事例1** 新卒・業界未経験の営業社員でも面談アポ獲得! Web反響面談率を向上させる属性別トークマニュアル!
- 事例2** 新卒・業界未経験の営業社員でも契約獲得!初回接客アプローチブック

見どころ3 営業管理DX活用!店長・マネージャーの案件管理術

事例1 営業管理DX!案件管理&フォローとKPI管理術を公開

POINT 1 事業部実績ダッシュボード

POINT 2 全営業社員KPI (重要業績指数)管理

POINT 3 顧客ランクアップ管理

このような経営者の方・事業責任者の方にオススメ

- ☒ 販売戸数を伸ばしたいマンション事業会社、マンション販売代理店
- ☒ 営業の仕組み化、営業資料の構築を検討されている不動産会社
- ☒ 離職率が10%以上で社員の育成に苦戦している
- ☒ 契約率を上げていきたいが、何から取り組むべきか模索している