

AI

業界初

×

営業マンの

育成

～新人の提案力を上げる～

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。

Webセミナー(PC・スマホで受講可能)

営業マン育成の仕組み構築セミナーお問い合わせNoS097455

2023年 **4/18(火)・21(金)・24(月)** 13:00～15:30開催

<主催>



株式会社船井総合研究所

〒541-0041

大阪府中央区北浜4-4-10船井総研大阪本社ビル

船井総研セミナー事務局

Email: 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」明記の上、ご連絡ください

育成進捗状況で 確認

活用した新人育成の全体像

新人育成自動化システム3つのポイントはコチラ

01

新人の成長を見える化 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、新人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。もう新人の育成は困りません。



02

新人の学習プログラムを カンタンに構築

新人の成長を阻害している大きな要因のひとつに、「営業は教科書がない」ということが挙げられます。新人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 新人育成ノウハウをツール化

新人育成DXを開発した船井総合研究所は、過去数千社、数万人の新人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。新人育成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新人育成をサポートします。



人財育成cloudシステムの



★自社オリジナルeラーニング

企業ごとのオーダーメイド学習システムを構築することができます。自社の営業トーク・ノウハウを動画に集約し、営業マンが学習できる教材を作ることができます。



★新人育成

船井総合研究所が長年培ったノウハウを動画化し、新人が学習・復習することができます。

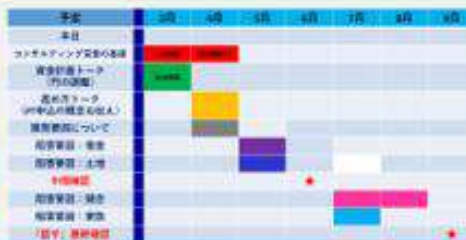
Ⅲ. 進め方トーク

Ⅳ. 障害要因：借金

Ⅴ. 障害要因：土地

Ⅵ. 障害要因：競合

Ⅶ. 障害要因：家族



★育成カリキュラム

一人前の営業マンになるべく、何をどうやって進めていけばいいのかの育成カリキュラムを簡単に作成することができます。

★育成進捗状況

各営業マンの育成進捗状況を確認することが可能です。手を早く講じることにできます。

営業	項目	目標	実績	達成率	目標	実績	達成率	目標	実績	達成率
営業A	新規顧客獲得	100	80	80%	100	80	80%	100	80	80%
営業B	新規顧客獲得	120	90	75%	120	90	75%	120	90	75%
営業C	新規顧客獲得	150	120	80%	150	120	80%	150	120	80%

★営業力改善KPI解析

営業では、現場で押さえないといけない数字が会社・業界ごとに決まっています。そして、数字が上がらないのには必ず理由があります。その理由を自動算出し、育成に向けての改善策を打てるようにします。

ランク	得点
C	55
D	47

★商談音声解析

商談音声を手動で文字起こしすることができます。営業マンは次回以降の商談のための確認が容易になります。

特徴的な機能一覧



ノウハウ動画

年蓄積してきた営業マン育成し、営業の方はいつでも視ることができます。



★性格特性分析

営業マンごとの性格によって、学習方法と指導方法を変えた方が圧倒的に早く育成することができます。性格特性別の育成アプローチ法を明確にします。



状況確認

歩状況をわかりやすく閲覧し、現状を把握し、次の打ちにより、育成は加速されま



★営業理解度テスト

作成した動画の理解度をチェックするためのテストを簡単に作成することができます。マネージャーの方は、各営業マンの理解度を把握しながら育成をすることができます。



解析

字化し、商談全体を振り返り営業マンはご自身の復習に、以降の商談の方向性を決めることができます。



★ロープレ音声解析

ロープレ音声を自動で点数化することができます。喋れていないことが点数化によって明確になり、トークの精度を計ることができます。

AIを活用した新人育成に

会社を大きくする地固めとして 人財育成の仕組みづくりが課題でした

福祉用具の販売業務・住宅改修業務を事業内容としています。ありがたいことに会社の成長に伴い、事業所も増え、従業員が多くなってまいりました。現在は私自身も相談員として現場の最前線に立っていますが、**より会社を大きくしていくためには、従業員の育成が必要不可欠だと感じました。**そこで船井総合研究所の育成クラウドシステムの導入で、人財育成の仕組みづくりをしていくことを決意しました。



茨城県龍ヶ崎市
株式会社フロー
代表取締役 鬼束 有希 氏

ベテラン相談員と若手相談員の成績に 大きく差がありましたが若手相談員の 教育ツールをeラーニングで実現できました

これまではeラーニングとして、相談員として押さえておかねばならない知識や会社の理念などを動画教材等で用意していませんでした。そのため相談員によって、理解度に差が出てしまい、営業成績も同様に差が出ていました。特に会社の立ち上げ当初から在籍していたメンバーと若手メンバーとの差は著しかったです。

“経験が浅くても、誰もが、4カ月で現場に出ることのできる新人を輩出する仕組みづくり”を目標に育成クラウドシステムの構築をしていきましたが、いい教材をデジタルツールとして構築できたと思います。

AIを活用した新人育成に

富山県で一番DX化が進んでいる不動産会社になる第一歩が踏み出せました

業績の安定、そしてより会社を大きくしていくためには、社内に育成の文化を根付かせることが必要不可欠だと思っていました。弊社の新人は若いメンバーが多いため、「今の若い世代が取り組みやすいデジタルツールを用いて育成の整備を進めていけないものか」と考えているところで、船井総合研究所の育成クラウドシステムに出会いました。

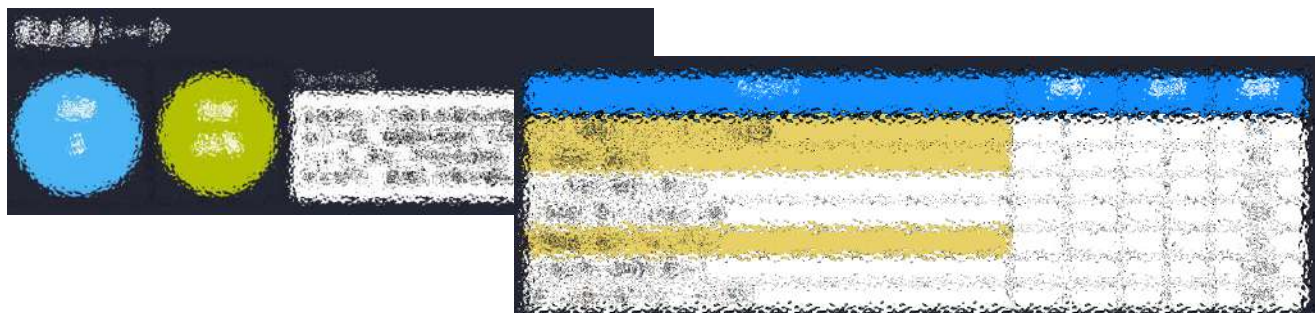


富山県富山市
VIVI不動産株式会社
代表取締役社長 矢郷 修治 氏

AIによるロープレ解析をフル活用しています

弊社では毎週曜日を決めてロープレを実施していましたが、評価するのが“人”ですので、フィードバックの質にムラが出てしまい、かえって新人を迷わせてしまうことも多々ありました。

ただ“AI”によるロープレ解析は、録音したロープレデータをアップロードすれば、AIが点数評価とフィードバックを自動で算出してくれるため、新人が属人的なフィードバックで迷うこともなく、自身の課題を明確に捉えることができます。



取り組んでいる企業の声

リフォームの営業を若手でもできるように 動画でマニュアルを整備しました。

ウチはベテラン営業の受注が業績を支えていました。

若手や新卒を採用してリフォームの営業をやらせても、なかなか安定しない。辞めていく営業も多かったです。相見積もりで競合に負ける若手営業も多かったです。

今までさまざまな研修会に参加させたり、ベテラン営業から若手に教えるように勧めてきましたが、なかなか若手営業の契約率が上がってこなかった。

そこで今回、動画で覚えるマニュアル作成を進めていきました。社内のベテラン新人の真似ができれば契約は上がってくるだろうと思ったんです。



鹿児島県鹿児島市
環境開発株式会社
代表取締役 有村 信一 氏



実際にベテラン営業の営業を撮影していきました。

相見積もりが生じた際にどう対応するか、等を撮影しました。全部で10個前後の動画を撮影しました。

また、解説の動画も入れてロープレ動画だけで覚えるのではなく、対応方法のポイントも若手に浸透することができました。

また、テストを自社用に作成し、確認できるようにしました。誰が動画を何回見ているか、テストは何点だったのかがわかるので、営業手法を浸透させるのが簡単です。これから若手が伸びるのが楽しみです。



会社名	氏名	メールアドレス	コース名	コース説明	動画タイトル	視聴数	テスト正答率	合格基準	合否
環境開発	有村 信一	info@kankai.co.jp	リフォーム営業	相見積もり対応	相見積もりの対応方法	3/3	89%	20%	合格
					相見積もりの対応方法	3/3	-	-	-
					相見積もりの対応方法	32/32	98%	-	合格
					相見積もりの対応方法	6/6	-	-	-
					相見積もりの対応方法	9/2	0%	80%	不合格
					相見積もりの対応方法	9/2	-	-	-
					相見積もりの対応方法	9/13	0%	-	不合格

取り組んでいる企業の声

商談の中身まで確認することができなかったので、手の届かないところを掴めた感覚です

人によって個人差がかなりあったので、AI解析を進めました。ブランドもウチは複数あり、新人も多いため、取れない営業の原因が何かわからなかったんです。ただ今回システムを導入して、**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。**もともと若手は4～5棟契約が標準的でしたが、今では若手社員3人で38棟の契約を取れる店舗も生まれてきています。幸いにも毎年新卒社員が入社してくれているのですが、3年で10棟を超える契約を取れる新人ばかりで、今後は人材育成をしながら別ブランドも複合展開していきたいと思っています。



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



愛媛県松山市
株式会社アットハウジング
代表取締役社長 伊藤 元博 氏

	来場	⇒	着座	⇒	アポ	⇒	申込	⇒	契約	申込率	契約率
営業マンA	33	100%	33	39%	13	54%	7	86%	6	21.2%	18.2%
営業マンB	46	98%	45	56%	25	36%	9	56%	5	19.6%	10.9%
営業マンC	49	96%	47	53%	25	44%	11	36%	4	22.4%	8.2%
営業マンD	41	98%	40	55%	22	23%	5	80%	4	12.2%	9.8%
合計	169	98%	165	52%	85	38%	32	59%	19	18.9%	11.2%
KPI	60	80%	48	40%	19	60%	11	70%	7	19.2%	13.4%

課題になっている部分の理解を深めるために、**解説動画やロールプレ動画を見てテストで確認します。**若手は一人で学習しております。学習度も目に見えてわかるので助かっています。↓



← ↑
KPI分析と商談音声の
点数化で、若手の状況
が丸裸になりました。
ウチは新人が30名近く
いますが、全員の状況
が手に取るようにわか
ります。

ユーザー	相談日時	相談内容	相談結果	相談評価
ユーザーA	2023/10/11	住宅ローン相談	相談完了	5.0
ユーザーB	2023/10/12	住宅ローン相談	相談完了	4.5
ユーザーC	2023/10/13	住宅ローン相談	相談完了	5.0
ユーザーD	2023/10/14	住宅ローン相談	相談完了	4.8

システムで 人が育つの…？

と私自身も思っていました。



株式会社船井総合研究所
第二経営支援本部 住宅支援部
チーフコンサルタント
岩崎航司

「教えずとも、誰でも売れる仕組み」を欲しいと思ったことはありませんか？

私はずっとそう思っていました。

なぜって、「教えても教えても売れない子は売れない」という声を、

数多くの社長からいただいていたからです。

ある社長は私に語っていました。「どんな子も見捨てたくはない。全員売らせる。」と。営業への同席、高頻度のロープレ、営業の全てをモニタリング、インカムで指示出しまでした。ただ、一向に上がらない若手の契約。契約率は5%を下回る新人ばかり。

「できない子はできないんだね、岩崎さん。」

この言葉が私に火をつけた。

私は人財育成コンサルタント。企業に育成文化を根付かせることが仕事です。

成長度合いは人それぞれ個人差があります。売れない新人を育てるより、売れてる新人をより売らせるほうが楽かもしれません。

でも私は違う。売れない新人も売らせるんです。

トップ新人とて売る数にも限界があります。

そういうわけで私は、従来の育成体制のように、「背中を見て育て。」などという他人行儀なフレーズを真っ向から否定します。当然、営業が不向きな新人を見捨てることもない。

では、私はどうやって企業に育成文化を根付かせているのか？

実は、「教えずとも、誰でも売れる仕組み」は存在するのです。

その仕組みを開発したことで、売れない新人が面白いほど売れる営業に成長していきました。本当です。

本セミナーの目的はズバリ、

- 1.AIを活用したシステムで育成文化を根付かせる方法を伝授すること
- 2.「教えずとも、誰でも売れる仕組み」を教えること

この2つです。

人財育成におけるAI育成システムの活用——とりわけ、世間一般の人財育成への取り組みに関して、私は以下の3つで捉えています。

- 1,営業トークを定める
- 2,ロープレを実施する
- 3,数値データの集計をする

本セミナーで紹介するAI育成システムは、3つをもう一段階飛躍させます。

- 1,営業トークを定める

⇒営業トークを動画/マニュアル/テストとし、
誰もが使えるeラーニングを作成する

- 2,ロープレを実施する

⇒ロープレをAIが自動解析し、点数化する

- 3,数値データの集計をする

⇒集計したデータをAIが自動解析し、課題と行動アクションを
はじき出す

あらゆる業界や分野においてDX化が進み、人材管理システムなるものも続々とリリースされています。しかし、「工数が削減される」「管理がしやすくなる」だけで「教えずとも、誰でも売れる仕組み」を実現するシステムに、いまだかつて私は出会ったことがありません。

ましてや、コンサルティング会社が開発したAI育成システムなど業界初の試みでしょう。

その意味では私の開発したAI育成システムは「ほかにはない、新しい手法」だと思っています。そして、育成を強化したい、あるいは育成にシステムを活用したいと思っているあなたのお役にも必ず立てるでしょう。

さて、このレポートをここまでお読みいただいているあなたは、
あなたの会社の人財育成に、相当熱心な方だとお見受けしました。

想像してみてください。

あなたの会社に

“教えずとも3カ月で売れる新人が続々と輩出される育成の仕組み”

ができれば、あなたの会社はどう変わるでしょうか。

もう、「若手が育たない」「契約率が一向に上がらない」「教えることに疲れた。」と
人財育成に悩む必要はありません。

あなたの会社に「教えずとも、誰でも売れる仕組み」をつくって、あなたの会社なりの
育成文化を形成してください。

もし、ご希望であれば参加人数に限りはございますが、あなたの枠をご用意することが
できます。あなたの会社の育成を180° 変えるかもしれない1日にあなたならいくら投資
しますか？10万円、20万円、30万円…？

実は昨年のセミナー後、お付き合い先の社長から軽くお叱りを受けてました。

「この値段であの内容は出しすぎだ。」と。正直なところ私もそう思っ
ております。しかし、私の使命は、より多くの人財育成に頭を抱えている方のお手伝いをする
ことですので、価格も例年通りすえおきました。

そう考えると、今回のセミナーがどれほどの価値があることかお気づきのことと思います。
セミナー当日、皆様にご参加いただけることを楽しみにしております。

我々としては**「何が何でもあなたに成功していただきたい。」**

その思いで最強ノウハウを出し惜しみなく伝授します。

是非、人財育成の成功を実現してください。

株式会社船井総合研究所
第二経営支援本部 住宅支援部
チーフコンサルタント

岩崎航司

**Web
開催！**

セミナープログラム

2023年

4月18日（火）13:00～15:30 zoom開催

4月21日（金）13:00～15:30 zoom開催

4月24日（月）13:00～15:30 zoom開催
（ログイン開始12:30～）

営業マン育成の成功事例と仕組み化のポイント

第1講座



- ・営業マンに成果を出させるポイント
- ・営業力の可視化について
- ・AI解析について

全国の営業マン育成事例など明日から実践可能な育成促進手法を徹底解説いたします。育成を仕組み化する上で重要なポイントを事例をもとに解説いたします。

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
第二経営支援本部
住宅支援部
チーフコンサルタント 岩崎航司

**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

あなたの会社で成果を出すためには

第2講座



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
第二経営支援本部 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。

営業マン育成の仕組み構築セミナー

お問い合わせNo. **S097455**

開催要項

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 **4月18日** (火) **13:00** ▶ **15:30**

お申込期限：**4月14日** (金)

(ログイン開始12:30より)

② 2023年 **4月21日** (金) **13:00** ▶ **15:30**

お申込期限：**4月17日** (月)

(ログイン開始12:30より)

③ 2023年 **4月24日** (月) **13:00** ▶ **15:30**

お申込期限：**4月20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

一般価格

税抜 27,000円(税込**29,700円**)／一名様

会員価格

税抜 21,600円(税込**23,760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。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. 097455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

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）

●申込みに関するお問合せ：梅澤

●内容に関するお問合せ：岩崎

※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

お申込みは下記QRコードからお願いいたします

① 2023年4月18日 (火) オンライン

申込締切日4月14日 (金)

② 2023年4月21日 (金) オンライン

申込締切日4月17日 (月)

③ 2023年4月24日 (月) オンライン

申込締切日4月20日 (木)

