

AI

業界初

×

営業マンの

育成

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DXセミナー お問い合わせNO.S097456

2023年 **4/11** (火)・**14** (金)・**17** (月) 13:00~15:30開催

<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
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

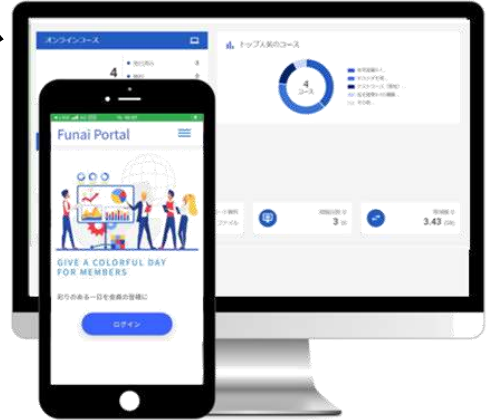
手を焼く育成が自動化される！AIを

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。

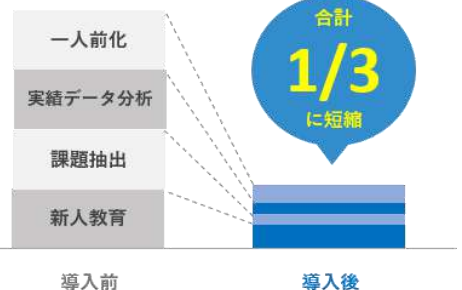


若手営業マンの育成期間を1／3に短縮できます



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



営業マンのデータをAIで解析します

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

KPIデータ

音声データ



性格特性



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の全体像

営業マン育成自動化システム3つのポイントはコチラ

01

営業マンの成長を見える化 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、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には困りません。



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。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。



人財育成cloudシステムの



動画/テスト/マニュアルをシステムに集約！

★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。



コンサベ
営業の
講座時間

育成ノウハウの答

★営業育成ノ

船井総合研究所が長
育成ノウハウを動画
も視聴し、復習する

Ⅲ. 進め方トーク

Ⅳ. 阻害要因：借金

Ⅴ. 阻害要因：土地

Ⅵ. 阻害要因：競合

Ⅶ. 阻害要因：家族



いつ何を学ばいいかを明確にできる！

★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。

各営業マンの学習

★育成進捗状

各営業マンの育成進捗
覧することが可能です
打ち手を早く講じるこ
されます。

数値データから課題と改善策を自動算出できる！

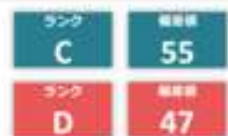
★営業力改善KPI解析

営業では、現場で押さえないければならない数字が会社・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。

AIが商談を文字化

★商談音声の

商談音声を自動で文字
することができます。営
マネージャーは次回以
るための確認を容易に



特徴的な機能一覧



えがわかる！ ウハウ動画

年蓄積してきた営業マン
化し、営業の方はいつで
ことができます。



インプットした内容をアウトプットできる！

★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。



進捗が明瞭になる！

況確認

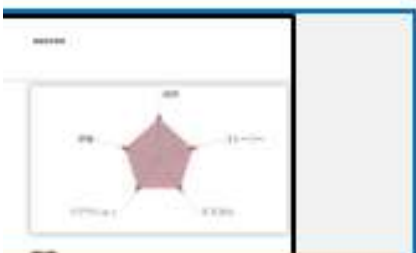
状況をわかりやすく開
。現状を把握し、次の
とにより、育成が加速



AIがロープレの出来を正確に点数化する！

★ロープレ音声のAI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。



して課題を明確にできる！

AI解析

化し、商談全体を振り返
業マンはご自身の復習に、
降の商談の方向性を決め
行うことができます。



営業マンごとに最適な指導方法がわかる！

★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
方法を変えたほう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。

AIを活用した営業マン育成に

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。弊社の営業マン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、かえって営業マン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、営業マン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。社内のベテラン営業マンの**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	shunichi.yumura@kankai.co.jp	営業研修	営業の基本	営業の基本	3/3	89%	20%	合格
					営業の基本	3/3	-	-	-
					営業の基本	32/32	98%	-	合格
					営業の基本	6/6	-	-	-
					営業の基本	9/9	0%	80%	不合格
					営業の基本	9/9	-	-	-
					営業の基本	9/13	0%	-	不合格

AIを活用した営業マン育成に

属人的な営業から脱却できました！

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。そこで人財育成cloudを導入したのですが、何より良かったのは**営業マンの見える化**でした。音声AI解析で営業マンそれぞれの何ができていないかが明確になりました。課題が見えたら、あとは1000本ノックです！（笑）
そうすることにより、自社の若手の成長が促進されました。

	加藤さん	小野寺さん
深耕力	40%	53%
デスクロカ	50%	50%
応酬力	50%	50%
俯瞰力	20%	40%
整理力	33%	47%
対応力	60%	50%
合計	44%	49%

	加藤さん	小野寺さん
深耕力	53%	73%
デスクロカ	55%	70%
応酬力	60%	70%
俯瞰力	53%	73%
整理力	50%	75%
対応力	53%	67%
合計	54%	71%

音声AIのスコアリングボードです。
3ヵ月後商談内容は格段に向上しました！



愛知県安城市
中尾建設工業株式会社
代表取締役社長 中尾 研次 氏

AIデータに基づき課題が明確になりました

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、ほめることが苦手な40代って多いと思うんですよ(笑)だから新人はいいたい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AI**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。**



愛知県安城市
中尾建設工業株式会社
営業統括部長 正木 勇志 氏



商談をして、点数化をして、見えてきた課題に対してロープレで改善。また動画で理解を深めて商談に臨む。という育成のサイクルができました。

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、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。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



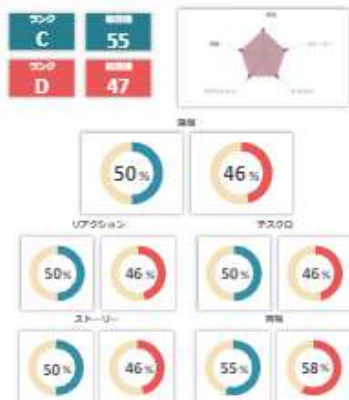
新卒2年目10棟



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。ウチは営業マンが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。

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
住宅支援部 栗原 北斗

「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%を下回る営業マンばかり。

「できない子はできないんだね、栗原さん。」

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。売れない営業マンを育てるより、売れてる営業マンをより売らせるほうが楽かもしれません。

でも私は違う。売れない営業マンも売らせるんです。

営業マンは人。トップ営業マン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、営業が不向きな営業マン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、売れない営業マン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ヵ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

栗原北斗

**Web
開催！**

セミナープログラム

2023年

4月11日（火）13:00～15:30 zoom開催

4月14日（金）13:00～15:30 zoom開催

4月17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
第二経営支援本部
住宅支援部
栗原 北斗

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
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：栗原 北斗

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. **S097456**

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。

- | | 開始 | 終了 |
|---|----|--------------|
| ① 2023年 4月11日 (火) 13:00 ▶ | | 15:30 |
| ② 2023年 4月14日 (金) 13:00 ▶ | | 15:30 |
| ③ 2023年 4月17日 (月) 13:00 ▶ | | 15:30 |

お申込期限：4月7日（金）

（ログイン開始12：30より）

お申込期限：4月10日（月）

（ログイン開始12：30より）

お申込期限：4月13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 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. 097456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：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

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11日（火）オンライン

申込締切日4月7日（金）

② 2023年4月14日（金）オンライン

申込締切日4月10日（月）

③ 2023年4月17日（月）オンライン

申込締切日4月13日（木）

