

住宅不動産業界向け

トップセールスや  
ベテランに頼らなくても…

#Z世代育成

#育成のDX化

#AI活用

# 新人営業が

# 自動で 育つ

1ユーザー  
月額  
550円~



## 動画で学べる！



## AIが教えてくれる！

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. S098603

2023年 **5/18** (木)・**19** (金)・**22** (月) 13:00~15:30

<主催>  明日のアレートカンパニーを創る  
Funai Soken

株式会社船井総合研究所  
船井総研大阪本社ビル 〒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

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せNO.・お名様氏名」明記の上、ご連絡ください

# 営業マン育成DXセミナー

【オンライン開催】

2023年5月18日（木） 13:00～15:30

2023年5月19日（金） 13:00～15:30

2023年5月22日（月） 13:00～15:30

(ログイン開始12:30～)

## 講座

## 内容

### 第1講座



株式会社船井総合研究所  
第二経営支援本部  
住宅支援部 住宅グループ  
チーフコンサルタント  
阿部 元春

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

## 営業マン育成DXの全体像と 成功事例

### セミナー内容

育成を仕組み化をする上で重要なポイントを解説いたします。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しいたします。

### 第2講座



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

## あなたの会社で成果を出すためには

### セミナー内容

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。

日程がどうしても  
合わない企業の  
皆様へ

個別相談承ります

まずはお問い合わせください

平日9:45～17:30 担当  
阿部

TEL : 0120-958-270

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. S098603

### オンライン開催

日時・会場

2023年 **5月18日** (木) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30

2023年 **5月19日** (金) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30

2023年 **5月22日** (月) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30

※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

### 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  
変動する場合がございます

※満席などで期限前にお申込みを  
締め切る場合がございます

### 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 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

●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。

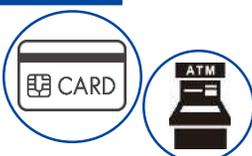
お申込方法

#### 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  
**098603** 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](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

## ▼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



# こんなお悩みありませんか？



- 契約を上げてくるのはベテラン
- 新人の数字が上がってこない
- 新人の離職が多い



- 新人が毎回同じミスをする
- 「教えたよね？」がクチグセ
- 成長スピードにバラツキが出る



- ロープレをやっていない
- 新人が何をしているかわからない
- 言っても伝わっていない



- 管理職が管理できていない
- 管理職が育成に時間を割けない
- ベテランは案件で手が回らない

**こんな負のループを抜け出しませんか？**

# 自動で育成するシステムの全体像



## 動画で自主学習！

新人が「いつ・どんな順番で・何を話すべきか」を仕組み化でき、いつでも学習できます。



## 話せるかAIで確認！

学習したトーク内容が話せるかをAIが分析。一定のレベルまで誰でも話せるようになります。



## 何をすべきかわかる！

AIがロープレや商談音声の点数化し何が課題か、何の動画を見ればいいかわかる。

さらに…



## 管理がしやすくなる！

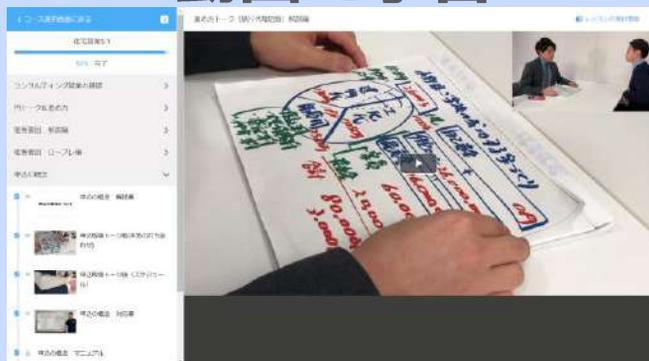
学習状況や数字状況がどうなっているのかを確認することができるので、時間がない管理職も活用できます。

自動で育成し、強い組織をつくる！

# 動画で自主学習！

**ベテランやトップセールスに頼る体制から脱却。新人は動画で何を話すべきかわかり、上司は「教えたよね？」といわなくてよくなります。**

## 動画で学習



## テストで確認



## 学習状況を確認



## 動画を自由にアップロード



☆**何度も説明しなくても、自分で学習できる！**

⇒何度も動画の見直しができるため、新人は動画さえ反復して見れば話すことができます。今の若手はZ世代。動画での学習の方が定着は早まります。さらに、管理職の方の手間も省けます。

☆**ある程度話せるレベルの営業力が身につく！**

⇒属人性を排除し、営業手法を統一することができます。また動画は後から何度でもアップロードができるので常に新しい営業手法を定着させることができます。

# 話せるかAIで確認！

新人の商談をAIが確認。営業トークを点数化することで何が出来ていないか一目瞭然です。

ロープレや商談を録音

トークが話せているか判定



文字おこし、コメント



商談の  
点数化



☆営業トークを点数化、定着度がわかる！

⇒決められた営業トークを点数化することができます。新人営業の音声をAIに読み込ませることによりトークの精度を測ることができます。何が話せていたかが一目でわかります。さらに管理職も中身が確認ができるので、確実に話ができるようになります。

☆AIが自動で課題に対してアドバイス！

⇒「これ、前に教えたよね？」新人は知識の定着にどうしても時間がかかってしまいます。忙しい上司の限られた時間を有効活用する一番の方法は“アドバイスの自動化”です。

# 何をすべきかわかる！

新人は自分の課題がなんなのかわかるので、  
効率よく自主学習をすることができます。

## 契約率やアポ率から課題を自動抽出

店名	担当	実績	アポ	申込	契約	申込率	契約率					
KPI		216	83%	180	68%	123	59%	72	50%	36	33%	17%
合計		56	55%	31	135%	42	40%	17	29%	5	30%	9%
子モA店		20	40%	8	163%	13	54%	7	29%	2	35%	10%
子モB店		25	60%	15	133%	20	30%	6	50%	3	24%	12%
子モD店		11	73%	8	113%	9	44%	4	0%	0	36%	0%

店名	担当	実績	アポ	申込	契約	申込率	契約率					
KPI		216	83%	180	68%	123	59%	72	50%	36	33%	17%
合計		56	55%	31	135%	42	40%	17	29%	5	30%	9%
子モA店	子モ社員2	20	40%	8	163%	13	54%	7	29%	2	35%	10%
子モB店	子モ社員4	11	45%	5	160%	8	38%	3	100%	3	27%	27%
子モD店	子モ社員5	14	71%	10	120%	12	25%	3	0%	0	21%	0%
子モD店	子モ社員10	11	73%	8	113%	9	44%	4	0%	0	36%	0%

## カリキュラムから学習の順番が決定

- 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

予定	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
本日							
コンサルティング営業の基礎	受講済	受講済					
資金計画トーク (円の調整)	受講済						
進め方トーク (PT申込の概念お伝え)							
阻害要因について							
阻害要因：借金							
阻害要因：土地							
中間確認							
阻害要因：競合							
阻害要因：家族							
「話す」最終確認							

## ☆新人が主体的に動くようになる！

⇒営業力がたりない新人は、今何を学習すべきかわかっていません。  
育成で重要なことは、営業力を上げるための学習カリキュラムをハッキリさせることです。カリキュラムや数字状況から何を学ばいいかわかるので、新人は主体的に学習するようになります。

## ☆契約をとる意識が根付く！

⇒リアルタイムで自分の数字状況を把握できるので、契約率が悪い等の判断が新人でも簡単にできるようになります。

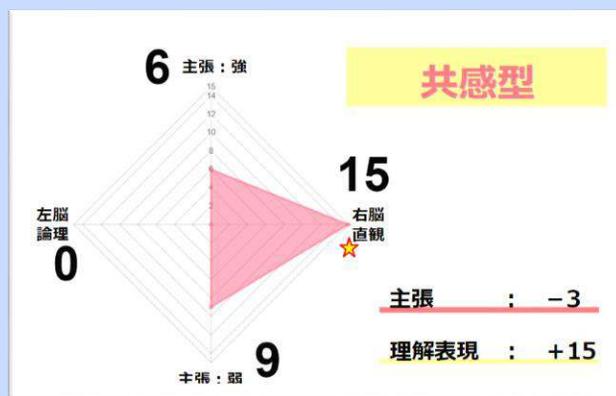
# 管理職が管理しやすくなる！

新人のタイプによって管理方法を変えることができるため、新人に合わせた育成ができます。

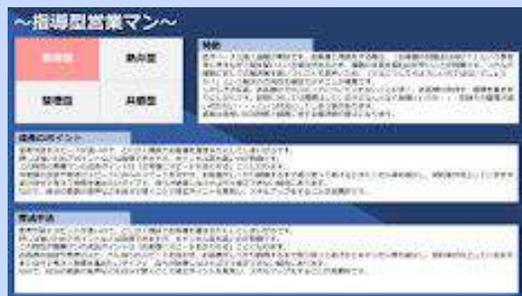
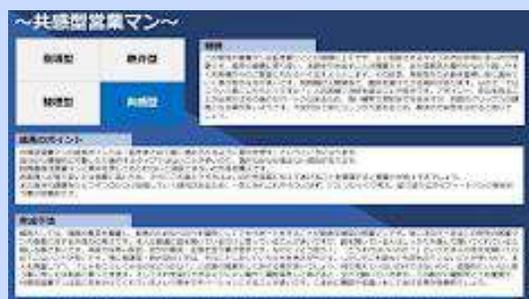
## 性格特性診断



## タイプ別結果



## 育成のポイントマニュアル



☆新人の個性・特性に合わせた育成ができる！

⇒すべての新人に同じような指導・育成は通用しません。それぞれの個性を理解して、1人1人に合わせた育成が必要になります。テストを受けていただくと営業ごとの育成手法が自動で出ます。だからどんな新人でも管理しやすくなります。

☆人財戦略が組み立てやすくなる！

⇒新人の育成は上司との相性次第。性格特性がわかることによって、適切な人財戦略が組み立てられるようになります。

さらなる詳細機能は次のページ！

# 他にもいろいろ！新人が育つ



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。



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



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。



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。営業マネージャーは次回以降の確認を容易に

# ための特徴的な機能一覧



## えがわかる！ ウハウ動画

年蓄積してきた営業マン化し、営業の方はいつでもことができます。



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

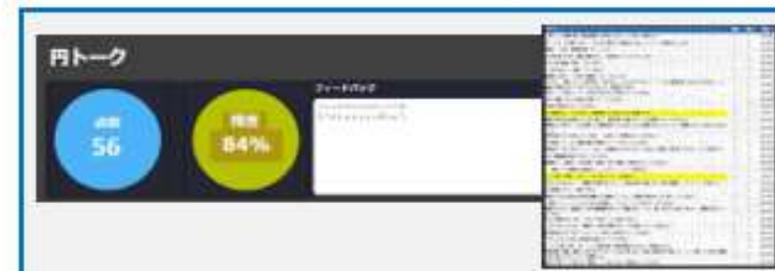
作成した動画の理解度をチェックするためのテストを簡単に作成することができます。マネージャーの方は、各営業マンの理解度を把握しながら育成をすることができます。



進捗が明瞭になる！

## 況確認

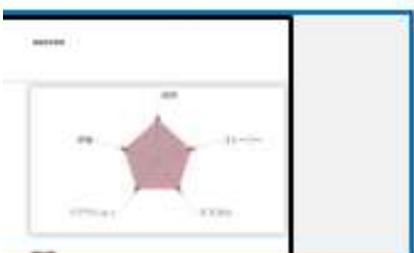
状況をわかりやすく開。現状を把握し、次のとにより、育成が加速



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。

# システム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%



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

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！

## 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

### ロープレ

### 動画視聴・理解

### 営業の見える化

	加藤さん	小野寺さん
深耕力	80%	27%
デスクロカ	70%	60%
応酬力	40%	50%
俯瞰力	80%	20%
整理力	47%	60%
対応力	70%	60%
合計	64%	46%

### 商談

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、今後は人財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えます。



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。

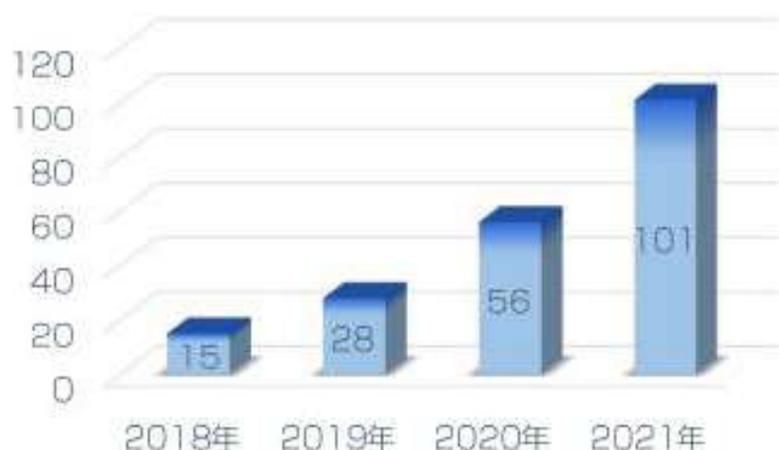


# システムを活用した営業マン育成に

## 4年で100棟達成！新卒が着実に力をつけて、業績アップができています。

全員が決まったトークを覚えて実践しているので、誰でも教えることができます。もともとは、営業のやり方も決まっておらず、モデル案内して、お客様の要望を聞いて終わり。あとは上司の背中を見て育て。という文化でしたが、何より**教える風土ができたことが大きいです**。新卒2年目が新卒1年目に教えていて、見ていて頼もしい限りです。これも育成cloudを導入して営業の流れを確立できたからです。

受注棟数の推移



新潟県長岡市  
株式会社アップデート  
代表取締役 原山 長之 氏

## 上司の教え方がわかりやすく私でもできるように

入社当初は何を話していいかわからなかったのですが、システムを導入してからは最初はこれをやって次にこれをやるっていう道筋が決まったので、わかりやすかったです。システムを導入してからは、上司の言うことが統一されてわかりやすくなりました。



新潟県長岡市  
株式会社アップデート  
新卒3年目契約棟数10棟



# 取り組んでいる企業の声

## AIデータで課題が浮き彫りになりました

自分の分身として活躍してもらうため、教育を図りましたが、「背中を見て覚えろ！」ではなかなか育たず、辞めていく営業マンが多かったんです。業績もベテラン営業のみで支えていました。ところがシステム導入によって、**数値データとして課題を点数化でき、また性格特性も点数化することができました。**同じ性格特性の営業が多く、似通った課題を抱いていたため、改善できた営業マンが見違えるほど契約を獲得していけるようになりました。



40棟から一気に70棟契約まで増えたのは、**若手の営業力アップ**が一番の要因でした。



大阪府和泉市  
株式会社市兵衛  
代表取締役 辻 広行 氏

## “商談音声のAI解析のおかげです” 入社初年度で仮契約7件獲得できました

営業には自信があったのですが、アポイントが取れても切れてしまう原因がわからずに悩んでいました。それを解決し、課題を明確にしてくれたのが、**商談音声解析と特性分析**でした。自分ではお客様と会話のキャッチボールができていたと思っていましたが、解析結果では商談のほとんどの割合で私が話していたことが明らかになったんです。また、特性分析の結果も主張の多い**“熱弁型”**であったことから、**話過ぎてしまい、お客様の不安なことに寄り添えていないという自身の弱点が浮き彫りになったんです。**課題が明確になったことで、自身の営業スタイルを即座に修正することができ、今では6ヵ月連続で仮契約がいただけています。



大阪府和泉市  
株式会社市兵衛  
中途1年目 7棟契約

# システムを活用した営業マン育成

## 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。



# システム導入の流れ

## お手頃導入コース

### ■動画コンテンツ の共有

動画コンテンツを  
システム内に格納します。

(動画学習機能のみとなります。)

#### 期間

1か月

#### 金額

1アカウント月額  
※500円～

## 自社オリジナル構築 導入コース

### ■営業フローの精査

現状の営業の流れや新人が  
どんなトークを話せばいいか  
を精査し営業トーク項目を  
決定します。

### ■動画撮影

営業ロープレを撮影し  
編集して新人が見やすく  
覚えやすい動画教材を  
作成します。

### ■AI分析の設定

AIで解析・点数化する際に  
何を話せばいいかを  
キーワード設定をします。

### ■ユーザー設定

構築したシステムを見れるよ  
うに設定します

#### 期間

3か月

#### 金額

構築内容や期間に  
より金額の変更あり

# よくあるご質問

## Q.契約期間について教えてください

基本的には1年契約になります。ただしご利用されるプランによって異なります。3か月から3年まで幅広い期間で承っております。

## Q.動画コンテンツはそちらでご用意ありませんか？

基本的な住宅営業のトークはおよそ70個程度の動画コンテンツがすでにごございます。会社によっては、ご用意しております動画をそのまま導入して活用されている場合もございます。ただし、どんな人でも契約できるような魔法の営業トークのようなものはございません。どんな動画コンテンツを用意すべきかはぜひセミナーをご受講いただきご理解を深めていただけますと幸いです。

## Q.導入後のサポートはございますか

問い合わせ担当者を割り振らせていただきますので、サポート体制は充実しております。またシステム導入後の運用指導や社員の育成コンサルティングも実施しております。

## Q.コンサルティングと必ずセットで導入しなければなりませんか？

コンサルティングは必ず必要というわけではございません。必要に応じてサポート体制を決めさせていただきます。

## Q.支払いについて教えてください

銀行口座におけるご対応になります。