工務人財育成仕組み化セミナー

オンライン

10:00~12:00(ログイン開始9:30~)

16:00~18:00(ログイン開始15:30~)

※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 10,000m (税込 11,000m) / - 名様 会員価格 税抜 8,000m (税込 8,800m) / - 名様

工務人財不足の住宅業界における成功企業を大紹介

近年、現場監督や工事業務を行う人財の慢性的な高齢化やヘッドハンティングによる 他社からの引き抜き、また未経験者を採用するもなかなか即戦力化しない等の課題を 各社感じていることでしょう。その課題を解決するために工務人財の採用戦略、育成の 仕組み化、業務の標準化による属人性の排除に成功する企業をご紹介いたします。



株式会社船井総合研究所 住宅支援部

根岸 祐希

工務人財不足・人財の成長にお悩みのあなたの会社に 明日から取り組んでほしいこと

本セミナーのまとめとして、あなたの会社がどのように工務人財不足・育成難を解消し、 施工体制の強い地域工務店になるためのポイントをお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所 住宅支援部 マネージング・ディレクター 日野 信

Webセミナー参加特典!

プロフェッショナルによる 無料経営相談60% 日程がどうしても合わない方へ

個別相談承ります

お問い合わせ ください

0120-958-270

Webからお申込みいただけます!



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

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます! TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) https://www.funaisoken.co.jp/seminar/100696

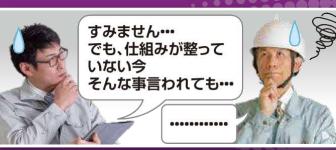


また粗利が 取れない



新人が 育たない

ばかりで毎日 嫌になる





現場がしっかり してくれないと 自信持って売れないよ



ミス・クレームなしで

女刀 化できる

「そんな仕組みが欲しかった!」の声続出…

- 自由設計の複雑な業務ももう大丈夫
- ◆ 工務採用は経験者が取れないから、未経験者ができるようになるのは嬉しい
- ◆ 属人性を排除した業務ができるから、誰に任せても安心できる!

● 10:00~12:00(ログイン開始9:30~)

● 16:00~18:00(ログイン開始15:30~)



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。)→ 100696

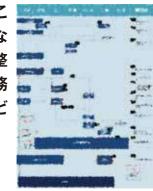


工務設計部門に課題があった会社が続々と仕組み化に成功! 当日のセミナーで実践ノウハウを一部ご紹介

業務の標準化で ミス・クレームを防ぐ!

業務フロー

業務フローを構築するこ とで各会社ごとの独特な 業務内容や役割分担を整 理し、社長が営業から工務 まで一貫して「いつでもど こでも | 把握できます!



業務マニュアル

設計・工務部門では珍しい業務マニュアルを作 成し、ベテランでも新人でも同品質の仕事が可 能です。さらに作成の過程で営業マンと現場監 督の相互理解が進み、結果業務の遂行度が上が りミスクレームが減り、粗利率が上がります。





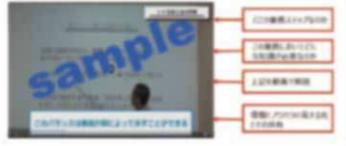


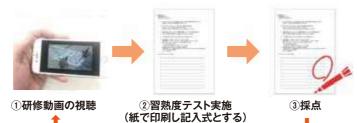
育成のスピード化で 新人を即戦力化!

育成動画

イマドキの新人は紙よりも動画慣れをしていま す。育成動画で覚え、チェックテストで理解度を 図る、最新の育成事例をご覧ください。







- 定割合の点数が取れるまで繰り返し

生産性アップで 利益率の高い会社に

育成カリキュラム

業務マニュアルをもとに、新人育成のためのカ リキュラムを構築します。週ベースでやることが 明確なため、教える側の負担も軽減します。



スキルチェックシート

新人自らチェックテストを受けることでモチ ベーションのアップにつながり、ベテランも新 人がどこまで理解しているのか把握しやすくな ります。







①スキルチェックシート項目に 基づいて上長が評価

②再評価&フィードバック

営業 6月(配属2か月目)

初回接客テスト 各店店長がチェック

不動産業者訪問20件/月 十地造成等の理解 不動産業者へ雷話20件/月 銀行・金消業務の理解

他社の先を行くことで 人財採用も活性化!

システム化

さらなる生産性アップのためにはシステムの力 を借りることも視野に入れましょう。

ポイントはシステム導入で「省人化につながる か」と「社外の協力業者さんにも使ってもらえる か」です。





新卒未経験採用

20代~30代の若い社員の採用にはキャリアセ ンターとのパイプ作りのポイントや、求職者から 選ばれるための会社としてのアピールが肝心と なります。

採用市場・動向とともにお伝えいたします。

