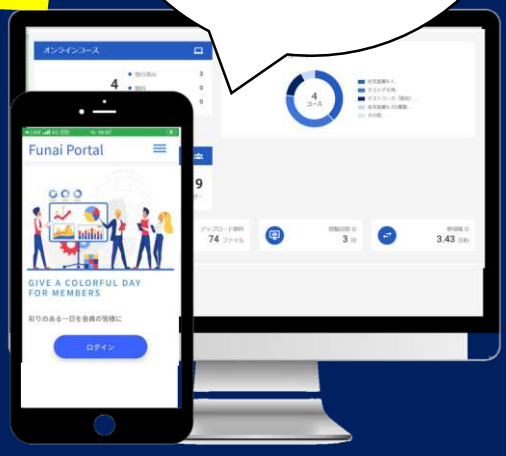
「人さえ育てば…」と お考えの事業主の皆様へ

#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)　12:00~ 13:00

営業育成DXセミナー　お問い合わせNO. S104267

2023年 9/19(火)・21(木)・26(火)・27(水)

<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

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・お客様氏名」明記の上、ご連絡ください

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。

何をするべきかわかる！

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
いいかがわかる。

さらに…

管理がしやすくなる！

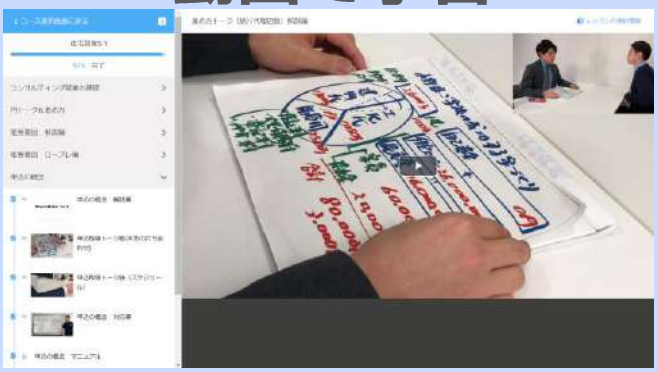
学習状況や数字状況がどうなっている
のかを確認することができるので、
時間がない管理職も活用できます。

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

コース名	テーマ	動画視聴回数	テスト結果 正答率
住宅営業S-1	差別化トーク	2回	0%
住宅営業S-1	申込の概念	10回	50%
住宅営業S-1	阻害要因　ロープレ編	26回	0%
住宅営業S-1	阻害要因　解説編	16回	48%

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出来るため、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

カテゴリ	評価	配点	精度
3つに精通したパートナーが必要	0	1	0%
3つ同時に進める	0	2	0%
いい土地は勝手に売れる	2	3	67%
お客様が見てる土地は一部	1	2	50%
不動産と進めてはいけない	0	2	0%
土地以外の準備を進める	1	1	100%
良い土地が流れるレールに乗る	2	2	100%

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。

システムを活用している企業の声

弊社で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。
そこで動画で覚えるマニュアル作成を進めていきました。

結果若手の契約率が４５%⇒８０%へ上がりました！

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

茨城県龍ヶ崎市
株式会社フローラ
代表取締役 鬼束 有希 氏

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。

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。

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

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

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。

システム導入の流れ

システムの機能は大きく「eラーニングシステム」・「音声AI解析」の2つになります。それぞれを各社用に構築していきます。

①eラーニングの構築

営業ノウハウ動画や自社オリジナル用の動画教材を作成します。新人誰もが同じトークを話して成果が上がる営業トークや教材の構築をしていきます。特に各社によって売る商品が異なりますので、商品の説明等は各社用に構築・撮影する場合がございます。

②AI分析の設定

作成した動画に基づき、キーワード設定をしていきます。動画から、話さなくてはならないキーワードを設定していきます。キーワードを設定することで音声を入れると文字お越しした音声データと設定したキーワードの整合をAIが行いトーク精度が点数化できます。

	キーワード①	キーワード②	キーワード③	キーワード④
□注文住宅の相場を伝えられたか	抑えても	2000万円	平均	2500万円
□価格高騰の影響でさらに注文住宅の	物価高騰	少なくとも	3000万円	
□当時注文住宅を建てていた時の状況を	告様	満足	お金の	かからない
□当時注文住宅を建てていた時の状況を	高校	進学	極端に	上がって
□当時注文住宅を建てていた時の状況を	残念ながら			
□要望を入れ込む家もいいですと伝えら	一生に	一回	家づくり	世界に一棟
□支払いが大変になって家を手放すべき	衣食住	必要	手放す	一番
□ニコニコ住宅を立ち上げた理由を伝え	社長	手軽	建てられる	住宅

③ユーザー設定

構築したシステムを見られるように設定します

期間	金額
1～3か月	1アカウント月額 ※550円～

※100IDからの利用とさせていただきます
※自社オリジナル動画コンテンツを作成すると費用がプラスになります。

お申込み確認後、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。

営業育成DXセミナー

お問い合わせNo. S104267

日時・会場

オンライン開催

	開始	終了
2023年 9月19日（火）	12：00	13：00
2023年 9月21日（木）	12：00	13：00
2023年 9月26日（火）	12：00	13：00
2023年 9月27日（水）	12：00	13：00

※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。

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もございます

※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

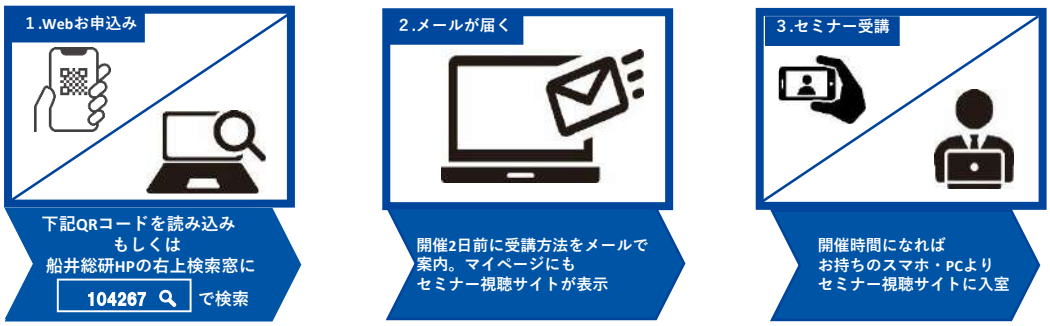
本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします

受講料

参加費無料

・お申込みいただいたのにも関わらずメールがお手元に届かない場合は、下記船井総研セミナー事務局宛にメールまでご連絡ください。
・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致します。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。

お申込方法



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）

▼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