

スクール・学習塾向け 2024 年入会営業力強化研修

こんなお悩みの解消をする「令和の入会営業」研修です

- ✓ ここ数年、反響からの来校率・入会率が低下している…
- ✓ 自教室の魅力からすれば、本当はもっと高い来校率・入会率のはずなのにもどかしい…
- ✓ 担当スタッフに入会率の低下について聞いても「〇〇の見込みが薄い客だった」などの理由、言い訳が多い…
- ✓ 管理職・現場担当者に入会営業についての熱い意欲や高い目標数値意識を持ってほしい…
- ✓ 新規の来校者の誰もが魅了される、カウンセリング力を身につけてほしい…
- ✓ 入会率1%の重み、1件反響当たりのコストについての意識を正しく認識してほしい
- ✓ 外部の専門家から営業の重要性や数字意識、反響の重要性を強く言い聞かせてほしい

入会営業研修参加対象者

本研修は主に「複数の教室」展開をする民間の教育事業者を対象としています。

業種

- ・学習塾・英会話教室
- ・スポーツ教室 ・音楽教室
- など、子ども向け習い事教室

役職

- ・経営者・経営幹部
- ・教室責任者など管理職
- ・現場スタッフ

「理想の令和型の入会営業」を御社の全ての教室に浸透させるための人材育成法や管理職のあり方についてもふれるため、指導する側の「経営幹部・管理職」や「現場」クラスの方のご参加がオススメです！

開催会場・日時について

■ 本セミナーは船井総合研究所 五反田オフィスでの来場開催となります！

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

開催日時

2024年3/27(水) 申込期限 3/23(土)

13:00～17:00(受付開始12:30～)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

受講料

■ 一般価格(1名様)

税込44,000円 (税抜 40,000円)

■ 会員価格(1名様)

税込35,200円 (税抜 32,000円)

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

スマホ・タブレットの方は右記のQRコードを読み込んでいただきWeb ページよりお申込みいただけます。

※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 HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109581>

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせ No. とセミナータイトル」をお伝えください。

TEL : 0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30)

お問合せ No. S109581



2024年の来校率&入会率10%UPを実現する半日集中研修!!

新時代の入会営業、自教室は対策出来ていますか？

令和時代の”シン”入会営業セオリーを学ぶ！

スクール・学習塾向け 入会営業研修

2024年最新版

反響からの
来校率
+10%

- ▶ 体験キャンセル率を下げるためのメール法
- ▶ 電話がベストとは限らない?反響対応高速レスポンス化を実現するための施策
- ▶ デジタルネイティブ保護者だからこそ取り組むべき「来校前」コミュニケーションの形

来校・体験からの
入会率
+10%

- ▶ 押し売りにならない、ファンを増やす入会営業
- ▶ 保護者の不安や潜在ニーズを引き出すカウンセリング営業力
- ▶ 現場の営業状況の“リアル”を見逃さない、会議・報告体制とデジタルツール

令和の入会営業は『イマドキの保護者』
『イマドキの現場スタッフ』の対策が生命線です！

研修の内容
詳細は中面へ

開催日時

2024年3/27(水) 13:00～17:00まで
(受付開始12:30～)

株式会社船井総合研究所
五反田オフィス

スクール・学習塾向け 2024 年入会営業力強化研修

お問合せ No.S109581

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail

seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※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」を明記の上、ご連絡ください

当社ホームページ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 (右上検索窓に右記の「お問い合わせ No.」をご入力ください) 109581

スクール・学習塾業界に精通した 教育業界専門のコンサルタントが担当する **240分**の半日集中研修!

令和時代の入会営業の理想形、部下・組織全体への浸透方法・部下育成をお伝えします

第1講座

令和の入会営業 最新時流

令和の入会営業の
最新時流と
数値意識の重要性を学ぶ!

時流を知る

- **コロナ禍・Z世代保護者&社員**などの環境変化の中で、今、教育業界の入会営業現場で起きていること
- **令和の保護者**の行動特性・意思決定のポイントとは
- 令和の教育業界における「**理想の入会カウンセリング**」とは



数値意識向上&浸透

- 数値意識向上講座
入会営業にこだわる、**1%にこだわる**べき理由とは



第2講座

反響から 来校前対応

来校率・入会率を高める
「反響から来校までの準備」

来校前の対応方法を知る

- 問い合わせ反応からの「**来校率**」を**高める**ために重要なポイントとは何か
- 入会率を高めるための「来校前」に**顧客に伝えておくべきこと**
- エゴサーチによって押さえておくべき**カウンタートーク**
- 入会率を高めるための**教室内の演出と面談空間の演出**
- 子どもの**体験レッスンの目的設定**について
- ローコストで効果大!**お土産法**



第3講座・第4講座

来校者対応 ～カウンセリング営業トーク～

一流の営業とそれ以下の最大の違い!「顧客ヒアリング」について
押し売りにならない!来校者が満足&感動する
「令和入会営業トーク」のあり方とは

一流の営業の最大の違い!ヒアリングについて学ぶ

- 来校者アンケートの限界!**何のためのアンケート**か?
- 一流の営業との分岐点はココ!**保護者が抱える無意識のニーズ**や不安の読み取り方
- 相手のニーズや不安を全て解決する「**ソリューション(解決法)**」型のトーク構成



営業トーク=プレゼン&ソリューションについて学ぶ

- 令和時代の保護者が「自教室の**特徴アピールトーク**」に白けてしまう理由
- 自教室の魅力を訴求する上で最も大切な**ビックリ事例・パワーワード設計**
- **Z世代**の保護者に最も有効な「**ズバリ提案**」トーク
- **即決営業**がやりにくい時代の中で、入会率を高めるための**クロージングトーク**とは



第5講座

部下指導・ 管理手法

「研修だけ」「報告を聞くだけ」で終わらせない!複数教室の入会営業力を
高める部下育成&管理手法とは

現場スタッフの指導・研修

- **Z世代スタッフ**が入会営業を楽しめる「**押し売り強制**」ではない**営業研修**のありかた
- 「**忙しい**」現場スタッフ・管理職の立場を前提とした令和時代の**研修・管理体制**
- **DX時代**だからこそできる、スタッフの入会営業力の**維持**や**チェック**に有効なツール



入会率を維持するための管理体制

- 会議・報告のための**言い訳**を見逃さない、入会営業意識が高まる**会議・報告体制**

成果!
受講後の

- ▶ **1件反響の数値の重み・コスト意識**が変わる!
- ▶ 自社の**入会営業の改善点**の方向性がわかる!

成果!
受講後の

- 自社の反響対応の改善に着手することで...
- ▶ 反響からの**来校率アップ**
- ▶ 体験授業の**キャンセル率ダウン**
- ▶ **即決入会率アップ**

成果!
受講後の

- 自社の来校者対応の改善に着手することで...
- ▶ 来校者の**入会率アップ**
- ▶ **即決入会率アップ** ▶ **退会率ダウン**
- ▶ 入会者や未入会者からの**クチコミ**や**紹介**が増加

成果!
受講後の

- ▶ **イマドキの若手スタッフの指導方法**がわかる!
- ▶ 教室現場で起こる「**本来やるべきだがやっていない**」をなくせる

研修当日は、
船井総合研究所
教育業界専門の
コンサルタントが
お話しいたします!



犬塚 義人

保育・教育業界のコンサルティングを担当する子育て支援部の統括責任者である部長/マネージングディレクターを務める。専門分野はスクール、学習塾、専門学校、大学、こども園、保育園など、教育・保育領域の株式会社、学校法人、社会福祉法人、自治体。教育・保育分野において、社会性と収益性が両立する経営を実現するためのコンサルティングを行っている。



小川 慎太郎

入社以来、人材紹介業のコンサルティングを経験後、中学校・高校・専門学校・大学向けのコンサルティングチームに配属。SNSなどを活用した学生への認知度向上などのオンラインでの広報活動からオープンキャンパス・出願といった学生の各行動プロセスに対する改善提案によって学生募集力の向上を得意としている。



伊藤 菜央

船井総合研究所に入社後、住宅会社の営業マン育成やWebマーケティングコンサルティングに従事した後、民間教育事業(教室ビジネス)の活性化コンサルティングを行う。また、DX(デジタルトランスフォーメーション)を軸とした、現場の業務効率化や経営体制の改善提案・実行サポートにおいても多くの実績を持つ。

自社の課題に 合った形で研修に ご参加いただけます！

中堅大手企業向け（10教室以上展開）



課題例

自社の入会営業フロー自体を見直しつつ、
全社的な営業研修や管理体制などの見直しを進めたい



オススメ参加パターン01

経営者

オススメ参加パターン02

**経営者+
経営幹部/管理職**

オススメ参加パターン03

経営幹部/管理職

中堅企業向け（3教室以上展開）



課題例

事業部長や営業部長のレベルアップ・意識改革をして
全社の入会営業率を高めたい



オススメ参加パターン01

経営幹部/管理職

オススメ参加パターン02

**経営幹部/管理職
+現場スタッフ**



課題例

教室責任者全員の意識改革・レベルアップをして
各教室の入会営業率を底上げしたい



オススメ参加パターン01

現場スタッフ×複数

オススメ参加パターン02

教室長×複数

個人・中小企業向け（1～3教室展開）



課題例

経営者・オーナー自らも最先端の営業時流を学んで
自教室の入会営業率を高めたい



オススメ参加パターン01

経営者

オススメ参加パターン02

現場責任者

このDMを受け取られた皆様へ

最近の社内の報告や会議で、こんなモヤモヤを感じることはないでしょうか？

社内の営業責任者・事業部長の「入会営業」への意識について、こんなモヤモヤを感じることはないでしょうか？

- 未入会者があつたとき、「月謝が高いから…」「入会する意識がないから…」「子どもがついていけないから…」などの
お客様への他責型の報告や言い訳が会議で増えており、**営業責任者もそれを許容**してしまっている…
- 会社が多額の広告宣伝費を使って反響数を獲得しているのに、現場の担当者・管理職は
反響1件あたりのコストや重みを理解していないように見える…
- そもそも**管理職も現場スタッフ**も、入会営業やトークテクニックの勉強をしているように思えない…
競合教室の調査もしていない… 勉強不足… **本気になっているように思えない**
- **管理職**が現場が成果が上げられない理由を、「現場スタッフが忙しくて…」「現場が経験不足で…」など、
現場の問題を言い訳にしまっている…(それを**何とかするのが本来の管理職の仕事**なのに…)

これらのお悩み、実は御社だけではなく、**今、民間の学習塾・スクール業の多くの企業で発生**しています。

コロナ禍によるリモート体制や、デジタルネイティブ保護者、Z世代現場スタッフなど、様々な要因が絡み合い、上記のような問題が発生しており、**反響からの来校率・入会率が伸び悩んでいる**会社は多いのです。

最近のスクール・学習塾経営において、以下のお悩みが**2つ以上当てはまる会社**は、ぜひ本研修をご活用ください。

こんな点は大丈夫ですか？ 営業力チェックシート

管理者意識面チェックシート

- ☐ 1件当たりの反響の重みについての認識が甘くなっているように感じる
- ☐ 社内の会議において、未入会の理由説明で「月謝が高い」「入会意欲がない」などの他責型の理由を現場スタッフが発言するのを許してしまっている
- ☐ 「現場が忙しいから…」などできない理由ばかり並べて、どう改善するか？の議論が出てこない
- ☐ そもそも現場も管理職も、時代の変化・消費者の変化に合わせて、改善や改良を進めているか疑問
- ☐ 入会営業は初期研修だけ実施して、スタッフに任せっきりで細かな管理やチェックをしていないように見える

管理者意識面チェックシート

- ☐ 「自教室の魅力＝他社と比較した時の自社の強み」を、全営業スタッフが正しく理解して、保護者に伝えきっているか不安
- ☐ そもそも現場スタッフが会社で決められたルールやマニュアルの内容をやりきっているか不安
- ☐ 「入会意欲が低い保護者が増えた」「家計が厳しい保護者が増えた」などのネガティブな発言が増えている
- ☐ 入会率・来校率が近年伸び悩んでいる…(悪化傾向)
- ☐ 自社が元々想定していた入会率・来校率の理想値と10%程度格差が生まれてしまっている
- ☐ 体験申し込み者のキャンセル率が10%を超えている