

セミナー内容

第1 講座 不動産業界の人事評価・給与制度のポイント

不動産業界における人事評価制度のトレンドや運用を成功させるための構築のポイントをお伝えいたします。

第2 講座 成果が出るための取り組み、ノウハウ大公開

人事評価制度はつくることがゴールではありません。
さらにその先、運用のポイントや成果が出るための取り組みを成功事例を基にお話しいたします。

講師紹介



株式会社船井総合研究所
マネージャー
宮地 建守

船井総合研究所に新卒で入社。
社内の人事制度や評価・給与制度
の構築・運用による社内の組織
開発や若手社員、幹部社員の
教育・育成を行うことを得意と
しております。特に、不動産、
住宅、リフォーム・塗装といった
営業会社や介護業界など幅広く
お手伝いしております。

講師紹介



株式会社船井総合研究所
石塚 千夏

船井総合研究所に新卒で入社。
組織において最も重要な要素は
「人の質」であると考え、入社し
人材育成のための人事評価制度
構築を主に行っています。
HR支援部に配属後、住宅不動産や
人材派遣業を中心としたサービス
業の評価構築・評価運用、新卒採
用支援を得意としております。

開催日時

東京会場 2024年 9 月 6 日 (金)

10:30～12:00 (受付開始：開始時間30分前～)

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。

お申込み期日

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 ※祝日や連休により変動する場合もございます

受講料

一般価格 税抜 10,000 円 (税込11,000 円) / 一名様 会員価格 税抜 8,000 円 (税込8,800 円) / 一名様

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応となります。

お申し込み方法



【QRコードからお申込み】

右記QRコードからお申込みください



【PCからお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118731>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「118731」をご入力し検索ください。



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)

※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。

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

たった90分でよくわかる！！ 不動産売買・再販会社向け 人事評価・給与制度セミナー

「給与」を言い訳にはもうしない！
競合不動産に負けない会社づくりの
コツ教えます！

<本セミナーの学びのポイント>

- ①店長に店舗数字と個人数字の両方を達成させる制度
- ②優秀営業マンの引き抜き・独立を防ぐ合理的な歩合制度
- ③採用難でも粗利5,000万越え営業経験者が採用できるコツ
- ④未経験者が3ヵ月で契約獲得できる早期戦力化の仕組み
- ⑤買取を加速させる仕入担当の給与変更ポイント
- ⑥納得度を高める売りと買いの粗利分配方法

主催

不動産売買、再販会社向け人事評価・給与セミナー

お問い合わせNo.：S118731



サステナブルな成長を促す。
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

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<https://www.funaisoken.co.jp>（右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい）

118731



書籍や他のセミナーでは聞けない！？

全国各地での**成功事例**と**失敗しないためのポイント**を大公開！

石川県 社員数：21名 売上：9億

管理職の賞与式に個人粗利を達成したチームメンバー数を加えた結果、自分の数字をやるよりも部下を育成して個人粗利を達成させる方が還元が大きいので、**育成に力を入れるようになった。**

北海道 社員数：112名 売上：50億

プレイングマネージャーに対して個人実績とチーム予算達成の**2軸評価**とし、店長は**マネジメント要素に特化した評価査定**のルールを導入。

福岡県 社員数：20名 売上：5億

賃貸/管理・売買を行っている。もともとあった成果・数字のみの評価制度から行動や理念浸透などを総合的に加味する評価制度へ移行し、**離職率が低下**している。

栃木県 社員数：30名 売上：9億

賃貸部門から売買部門へのキャリアチェンジ、売買でも売り・買いの分業制と、両方うまみがあるような粗利分配ルールとその評価制度を導入し、**売買の1人当たりの粗利生産性は3,500万円以上**となっている。

うまく取り組んでいる会社がすでに始めている評価・給与制度の **5** つのルール化

1

店長になるための条件に定性評価結果も設定
プレマネ輩出こそが成長のカギのため、プレイヤーよりプレマネの方がうまみのある給与制度へ

2

受託数、事業計画提案数など売買独自の評価項目を組み込む
実際の業務に合った評価項目を入れることで運用が上手くいくコツ

3

相場調査
×
最低賃金推移
×
採用力
競合他社に負けない賃金設定で採用力アップ！

4

再販やリフォーム提案をしたくなる評価制度
個人実績評価だけでなく、再販やリフォーム提案率も加味して評価査定

5

毎月面談でPDCAのスピードを上げていく
行動量とPDCAでまだまだ成果を伸ばせるからこそ、やり切らせるための行動管理と面談の実施

具体的な評価項目や給与制度はセミナー内でお伝えします！