

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。

元請け大規模修繕立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S118779

講座	セミナー内容
第1講座	元請け大規模修繕ビジネスの成功の秘訣 ①新規参入でも大規模修繕が受注できるポイントとは ②成長期ビジネスで空白マーケットの大規模修繕とは ③元請け大規模修繕モデルの立ち上げのポイント 株式会社船井総合研究所 塗装チーム リーダー 松原 和紀
特別ゲスト講師 第2講座	不動産会社を開拓して大規模修繕案件を増やす方法 ①不動産会社訪問営業のノウハウを大公開 ②安定的に大規模修繕案件を受注する手法 ③営業手法の確立と受託継続への取り組み 株式会社カイトホーム 代表取締役 岡本 一輝 氏
第3講座	不動産会社から大規模修繕案件を受注するための3つのポイント ①不動産会社へのプレゼン営業の極意 ②顧客管理ノウハウを大公開 ③他の施工店との圧倒的差別化手法を大公開 株式会社船井総合研究所 塗装チーム 森川 生啓
第4講座	まとめ講座 大規模修繕で成功するための明日からの取り組みを解説。 株式会社船井総合研究所 外装グループ マネージャー 東海 聡大

東京会場

2024年12月15日(日) 14:30~17:30 (受付/開始時刻30分前~)
船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)] ※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。
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。

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様
会員価格 税抜 16,000円 (税込 **17,600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用となります。

お申込み期限

・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。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118779>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「118779」をご入力し検索ください。

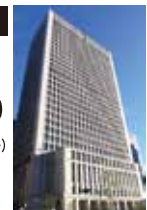
E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※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。



興味はあったがやり方がわからなかった
塗装会社が

東京会場
2024年12月15日(日) 14:30~17:30 (受付/開始時刻30分前~)
船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO



アパマン塗装
3ヵ月で1億円

年商6,000万円のわが社が
3ヵ月でこんなに受注できました!

受注事例
マンション塗装・防水
800万円 東京都

受注事例
マンション塗装・防水
980万円 茨城県

受注事例
アパート塗装・防水
550万円 茨城県

受注事例
アパート外壁塗装
350万円 茨城県

受注事例
マンション外壁塗装
500万円 茨城県

受注事例
マンション塗装・防水
700万円 茨城県

受注事例
アパート塗装・防水
490万円 茨城県

受注事例
アパート塗装・防水
470万円 千葉県

受注事例
マンション塗装
480万円 茨城県

受注事例
アパート塗装
370万円 茨城県

特別ゲスト講師

株式会社カイトホーム
代表取締役
岡本 一輝 氏



主催

元請け大規模修繕立ち上げセミナー

サステナグロースカンパニーをもっと。
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

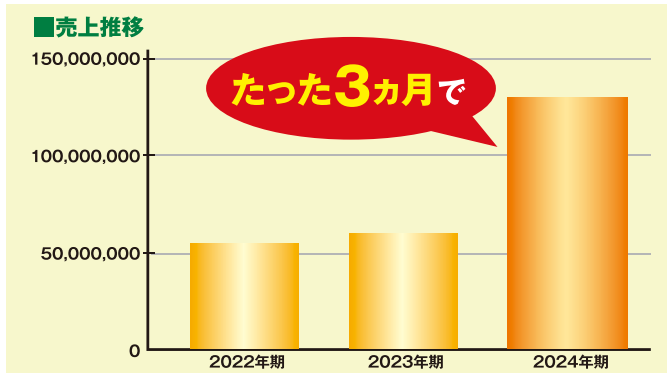
お問い合わせNo. S118779

今すぐスマホでチェック⇒

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「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 118779

年商6,000万円の会社がたった3カ月で1億円受注 法人営業経験0でもできる!「不動産会社への巡回訪問」でこんなに売れる!

セミナー当日、実際に営業を行った社長に営業ノウハウを徹底解説していただきます!



もとよりマンション塗装などの高単価な工事の元請け化に興味はあったが、どうすればそれらの案件を獲得できるかわかりませんでした。しかし、営業ノウハウを確立し、不動産会社巡回訪問するだけで**たった3カ月で1億円の受注をすることができました。**

株式会社カイトホーム
代表取締役 岡本 一輝氏



セミナー当日、実際のツールも特別大公開します!

事前の企業調査



会う前から営業は始まっている! 事前調査のノウハウを大公開!

受付突破のアプローチ



「受付としか話せない…」はもう無し! 責任者へ繋げてもらうトークとは!?

ターゲットのリスト作り



法人営業はリストが命! 最短で最大の効果を出すための営業リスト作り

営業トーク



「また今度」で終わらせない! 受注に繋げるためのトークスクリプトとは!?

プレゼンツール



未経験でも始められる! 鉄板営業ツールを大公開!

大型工事を引き出す



他社は知らない! 単価1,000万円の工事を受注するための営業とは!?

営業管理



見込み管理・追客管理の見える化で安定受注を実現する方法を大公開!

商品プラン



粗利〇%を維持する商品プランの構築の仕方を大公開!

次アポ



関係性を途切れさせない次アポの切り方・電話営業のやり方とは!

言われてみれば当たり前のこと…

偶然ではない **必然**の
営業ノウハウが**ここ**にある!
本当に受注に繋がるノウハウをお伝えするのはこのセミナーだけ!

見どころ
1

不動産会社訪問営業のノウハウを大公開

不動産会社を開拓し、**安定的に大規模修繕案件をもらうための営業手法**を解説します。

見どころ
2

不動産会社へのプレゼン営業の極意を解説

他の施工店と圧倒的に差別化するための**手法、法人営業の追客手法**を解説します。

見どころ
3

マンション大規模修繕を元請けで獲得する手法を徹底解説

新規参入でも**大規模修繕を受注できるポイント**を大公開します。

セミナーで得られる

5つのメリット

- 1 具体的な不動産会社への営業ノウハウが学べる
- 2 実際に自社で取り組むためのステップが学べる
- 3 法人営業で受注が取れる営業トークのイメージがつく
- 4 成功企業の実際の行動スケジュールがわかる
- 5 戸建て塗装の次の柱をつくるための方法がわかる

