

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。

元請け大規模修繕ビジネス立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S123467

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大規模修繕専門店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 塗装チーム リーダー 松原 和紀

開催要項

開催日時	2025年 2月 7日(金)	開催方法	オンライン開催
	2月 8日(土)		
	2月 12日(水)	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。
	14:30~17:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)		
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/123467 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に 右上検索窓に「123467」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)
※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。

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午~2025年1月7日まで

※休業期間中は電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。



住宅塗装会社必見

気軽に視聴できる
オンライン開催

アパマン塗装 3カ月で1億円

年商6,000万円のわが社が

販促費0円・採用0名

でこんなにも受注できました!

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 元請け大規模修繕ビジネス立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S123467



サステナブルな成長を推進する。

Funai Soken

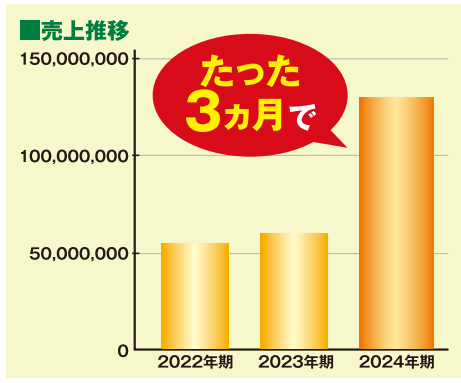
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。) → 123467

年商6,000万円の塗装会社がたった3カ月で1億円受注 販促費0円でできる!「不動産会社への巡回訪問」でこんなに売れる!

実際に行な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、不動産会社へ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

- 成功のポイント
- 不動産会社の悩みを解決する提案力
 - 成長市場への圧倒的早期参入
 - 他社と差別化する商品戦略

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成

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成

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

粗利率35%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