

住宅用太陽光&蓄電池業績アップセミナー（2月）	
講座	セミナー内容
第1講座 13:00~13:50	【2025年度】太陽光・蓄電池業界で勝ち切るために 日々変動が目まぐるしいエネルギー業界で、販売店が舵を切るべき方向性とは。2025年最新トレンドを解説します。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 北 隆人
特別ゲスト講座 第2講座 14:00~14:50	営業未経験者を育成し売上18億円を突破した秘訣 大阪という激戦区にて、売上18億円を突破している株式会社エスコプロモーションにご登壇いただきます。入社3年目以内の新卒社員が多く活躍しており、毎月コンスタントに7本以上の成約を決めている若手社員もいます。その若手社員の活躍の秘訣と、18億円突破までの取り組みをご講話いただきます。 株式会社エスコプロモーション 次長 杉本 丈治 氏
第3講座 15:00~15:50	住宅用太陽光蓄電池販売で業績を伸ばす営業マネジメントとは 属人性の高い太陽光や蓄電池の営業において、売上を伸ばしている会社の営業マネジメントの方法をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 チーフコンサルタント 佐野 幹太
第4講座 16:00~16:30	まとめ講座 本セミナーで学んだことを貴社に落とし込むための戦略をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 チーフコンサルタント 椎葉 伸之

開催日時

2025年 2月12日(水)
13:00~16:30 (受付/開始時刻30分前~)
株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

開催方法

大阪開催

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 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様

会員価格

税抜 24,000円 (税込 26,400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/123546>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「123546」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繋がら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。

訪問販売業界必見!

大阪開催 2025年 2月12日(水)
株式会社船井総合研究所 大阪本社

住宅用太陽光&蓄電池販売

未経験者でも売れるセミナー

2025年最新営業トークすべてお見せします!

株式会社エスコプロモーションのここがすごい!

年間総売上高
18億円
営業23名・粗利35%

新人営業マンでも
1,000万円/月
部下がグングン育つ
マネジメント

誰でも売れる営業の
30のトーク
マニュアル完備!

このような
お悩みがある

事業主のみなさまにおススメです

- 最近、訪問販売の風当たりが強いと感じている
- 営業マンがアポイントを取ってこない
- 商談からの成約率が30%未満となっている
- 相見積もりが増え、粗利率が30%を切っている
- 管理職の育成/マネジメントに悩んでいる

本セミナーの見どころは中面をご覧ください!

ゲスト講師

株式会社エスコプロモーション
次長 杉本 丈治 氏

住宅用太陽光&蓄電池業績アップセミナー（2月）

お問い合わせNo. S123546

主 催

サステナブルクロ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

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 123546

激戦区・大阪で売上18億円、エスコプロモーションの営業ノウハウ

このような方に
オススメします

競合が多くなり、
契約率・客単価が
減少している

さらなる強化を目指し
強い組織と人材の
育成をしたい
と考えている方

集客が好調な
会社の現場と
実態を知りたい方

業績が伸びる
経営戦略を
知りたい方

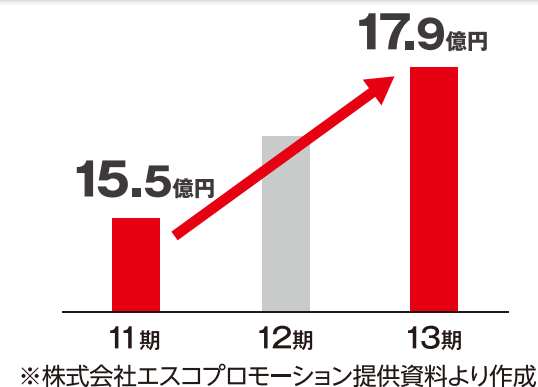


本セミナー限定で公開！エスコプロモーションの3大ポイント

Point 1

売上18億円・粗利35%
達成する経営戦略がわかる！

株式会社エスコプロモーションでは事業を通し、お客様・地球環境・社会に貢献し、20年後30年後の日本がより良い環境になるよう、日々取り組んでまいります。2011年に創業して以来、省エネ・創エネ設備を中心に事業展開を行い、飛躍的な成長し続けている会社です。その経営戦略についてお話いただきます。



Point 2

入社3カ月の新人社員も即戦力化！
1年で平均成約アポ7件/月を達成



現在、主戦力営業はほとんどが20代の若手社員です。未経験者でもなぜ育つのか？経営数値・営業数値をもとにした適切な指導をしていくことで、「背中をみて学べ」の育成文化から脱したことになります。その育成・定着手法をお話いただきます。

Point 3

新人社員でも月間売上1,000万円超多数！
スピード育成マニュアル

訪問販売をメインにしている株式会社エスコプロモーションでは、若手社員がなかなか残らない課題がありました。そこで売れている営業マンのノウハウをマニュアル化し、売り方をかためることができました。それに基づいた育成計画も策定させ、属人的要素をできる限りなくすように努めた結果、多くの若手社員が活躍してくれています。



エスコプロモーションに必要な3つの営業力向上カリキュラム

①営業の基礎・基本

オンライン動画研修

・業界特化のオンライン学習を活用
・動画を基に自由に受講＆チェック

②商品知識や市場背景

外部講師による研修

・クローザ昇格予定者を対象として実施
・市場の今後や商品情報など

③個別対応力の向上

商談音声チェック

・基準未達者（クローージング取得率）
・クローージング取得案件の内容チェック

4月	5月	6月	7月	8月	9月
座学研修&催事販売		同行・ロープレ		現場1人デビュー	

すぐに始められる・誰でも売れる営業ノウハウを学ぶことができるプレミアムセミナー！

戦略・営業・集客・DXまで網羅!!

即時業績アップ!!

住宅用太陽光&蓄電池 地域一番化プログラム大公開

住宅用太陽光&蓄電池で勝ち切るためのノウハウがここに集結

全国各地の成功ノウハウが見つかる。“師と友づくり” の場に活用できる

住宅用太陽光&蓄電池ビジネス 研究会



課題への解決方法が見つかる

事業策定～採用まで一括支援



戦略・集客・営業・DXなど成功のポイントを学ぶことができる

成約率40%達成!!充実した「営業」ノウハウ



**営業経験なし・業界経験なし
でもたった3ヵ月で成約アポ
5件以上獲得!!**



**3日～5日間分の「営業研修」
で徹底的に営業力を底上げ!!**



全国トップ営業マンのノウハウが凝縮されたマニュアル・アプローチブック完備!!



自社の強みを活かした「集客」戦略が見つかる



**潜在顧客から顕在顧客に
変えさせるチラシ・DMで年間
100件以上の集客 !!**



**集客マニュアルがあるので、
自社の強みを活かした集客戦略
が見つかる!!**



**全国の住宅用太陽光 の設置件数
から集客数の最大化 を狙う集客
戦略を立案 !!**



催事販売のマニュアル・ツールも完備!



催事販売をしたことがない方でもこれを読めばすぐに始めることができる!!



催事販売の会場選定や当日の動き、トークスクリプトも掲載!!



**催事販売のツールや使い方も
マニュアル内に掲載!!**



ここだけしか聞けない秘訣!! 圧倒的事例企業の成功ノウハウを大公開!!

① 完全版!セット販売の売り方をこれ1冊で学べる 太陽光+蓄電池販売営業マニュアル(全78P)

- 01:はじめに
 - ・今、太陽光・蓄電池販売に取り組むべき理由
- 02:商品設定
- 03:アプローチブック解説
 - ・「これまでの10年と、これからの10年」
 - ・「なぜ必要とされているのか?」
 - ・「いつ導入すべきなのか?」
 - ・「お得に導入できるのか?」
- 04:営業ルールと解説
 - ・新築住宅への営業方法



② これから始める方必見!集客ノウハウを凝縮した1冊 太陽光+蓄電池集客マニュアル(全54P)

- 01:セット販売の概要と成功ポイント
- 02:訪問販売での成功ポイント
- 03:催事販売での成功ポイント(別途資料あり)
- 04:反響型販売での成功ポイント



③ これで安心!初心者でもすぐに使うことができる 太陽光+蓄電池アプローチブック(全25P)

- 01:これまでの10年と、これからの10年
- 02:なぜ必要とされているのか?
- 03:いつ導入すべきなのか?
- 04:お得に導入できるのか?



④ はじめて催事販売を始めるならこれ1冊でOK! 催事販売完全攻略ブック(全64P)

- 01 イベントコンセプト
 - ・イベント集客の特徴
 - ・イベント集客の収支モデル
 - ・イベント集客の会場選定のポイント(1)~(4)
- 02 イベント集客成功の方程式
 - ・イベント集客で見るべき数字
 - ・各重要指数ごとの目標数値と達成していない場合の対策:立寄数
 - ・各重要指数ごとの目標数値と達成していない場合の対策:フルトーク率
 - ・各重要指数ごとの目標数値と達成していない場合の対策:アボ率
 - ・各重要指数ごとの目標数値と達成していない場合の対策:訪問率
- 03 イベント集客概要
 - ・イベント中のスタッフの役割について
 - ・人員配置について(イベント会場の規模別)
 - ・立寄り数UPのカギは「キャッチ担当」の動き
 - ・イベント成功のカギは「連鎖」(1)~(2)
 - ・正しいブースの作り方
 - ・ブース作りで抑えておくべき指標(1)~(4)
- 04 イベント集客のトーク
 - ・キャッチ・アボ担当がすべきこと
 - ・具体的なアボトークの流れ:キャッチ
 - ・具体的なアボトークの流れ:キャンペーン案内
 - ・具体的なアボトークの流れ:アンケート回答①
 - ・具体的なアボトークの流れ:アンケート回答②
 - ・具体的なアボトークの流れ:スマートハウスの紹介
 - ・具体的なアボトークの流れ:アボ取り
- 05 イベント集客のツール
 - ・〇×無料診断シート
 - ・スマートハウス説明シート
 - ・生涯光熱費提案シート
 - ・導入シミュレーション誘導シート
 - ・お家診断エントリーシート
 - ・イベント趣旨ご確認シート



⑤ 販売戦略の策定に必須! 太陽光・蓄電池シェアシート

- 01:全国各市町村別の太陽光設置数の記載
- 02:太陽光・蓄電池設置件数の予測
- 03:シェア理論値の簡易表



⑥ 気軽に動画で業界・商品知識を学べる! 再エネサプリ(計15時間)

- 01:動画コンテンツ<講座内容>
 - ・業界知識
 - ・商品知識
 - ・営業知識
- 02:確認テスト



【セミナー限定!】上記すべての資料を当日大公開!お申し込みは裏面をお読みください!