

講座	セミナー内容
第1講座	ヤマト住建徹底解説 ～競合に負けない営業戦略と人材育成の極意～ 「なぜあの会社の営業マンは選ばれるのか。」「どのようなことを考え、どのような手法で接客しているのか。」 先進優良ビルダーのトップ営業マンによる最新の成功事例を交え、成功の秘訣を伝授します。 地元兵庫県から始まり全国各地に多店舗展開し、年間1500棟に近づく圧倒的成長を遂げているヤマト住建株式会社。ハウスオブザイヤーに2009年度の初参加以来、受賞し続け14期連続の受賞。省エネ大賞や「経済産業大臣賞」受賞等、省エネ・高性能住宅分野で数多くの表彰実績を誇る。「日本の住宅を世界基準にする」を合言葉にお客様の満足を追求する住宅開発を続けている。   ヤマト住建株式会社 本部長 谷口 浩二 氏 ヤマト住建株式会社 店長 森田 将嗣 氏
第2講座	2025年最新育成トレンドを踏まえた 営業の成功事例と取り組み詳細について 集客苦戦が続く今の時代で一番大事なポイントは「選ばれる企業になること」。そのためには自社の強みを把握し、競合に勝つための知識とノウハウを“全員が”身につけないといけません。勝つ仕組みを惜しみなくお伝えします。  株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 チーフコンサルタント 荻原 和真
第3講座	成功事例からみえる営業マン育成と 競合対策のポイントについて あなたの会社が明日から取り組む営業マン育成と競合対策について、成果を最大化させるための手法をお伝えします。また、そのうえでどのようなツールを活用すべきかお伝えします。  株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 チーフコンサルタント 濱中 亮

東京会場

2025年

5月15日

木

開催要項

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)]

14:30～17:30 (受付開始:開始時刻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。

申込期限

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

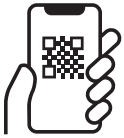
※祝日や連休により変動する場合もございます。

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/126925>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「126925」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】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。

わずか**6年**で売上**180億**も伸ばした
ヤマト住建が教える

競合対策

全競合との**勝率**を
5割以上にする
仕組み

人財育成に**終わり**はない。
営業の育成方法も
常に改善を重ね、最高の
教育システムを追求する
ことが**会社の役目**です。

ヤマト住建株式会社
代表取締役会長
西津 昌廣 氏

※当日の登壇はありません。

当日お伝えする**企業の秘密**は中面▶▶▶

絶対に勝つ”競合対策”！全競合との勝率を5割以上にする仕組み

お問い合わせNo.S126925

主催



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

2025年5月15日(木)



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。) →

126925 🔍

すぐに使える超実践的な事例【人材育成・競合対策】全てをお伝えします
縮小業界でも圧倒的に持続的成長ができる秘訣を大公開

特別ゲスト講師

ヤマト住建株式会社

なぜ、わずか**6年で180億円**も成長することができたのか



厳しい業界でも、ちゃんと“やり切って”きました

ウッドショックや原価高騰など色々な苦難がありました。我々は『高品質な住宅』を提供することに徹底的にこだわってきました。性能、デザイン、素材…商品開発におけるすべてにおいて妥協を許さず、最高の家づくりを追求し、それを全営業マンが理解して、より世の広めたいと全員が思ってくれたからこそ、多くのお客様に『安心』と『快適』を提供することができたと思います。



よくある
悩み

- ☒ 特定の住宅会社に対して競合負けが続いている
- ☒ 急成長ビルダーが自社の商圈に侵入してきて対策に困っている
- ☒ トップセールスやベテランに頼る体制を抜け出したい
- ☒ 育成体制を仕組み化をして、育成にかかる時間を短縮したい
- ☒ 外部要因の劇的な変化に対して不安を持っており、対策を知りたい

セミナーで
解決

- ➡ 競合を詳細に分析し、自社の差別化ポイントを見つける！
- ➡ 提案力向上のための営業アプローチ方法を知る
- ➡ 市場の変化を捉え、自社の強みを活かすポジショニング戦略を学ぶ！
- ➡ 競合に負けない、顧客に選ばれる営業体制を構築する！
- ➡ 原価高騰時代に生き残るポイントを落とし込む！

見どころ
1

全拠点平均30棟達成させる戦略

- POINT 1** インサイドセールスの仕組化による安定集客
 - POINT 2** 性能だけじゃないデザイン重視客を獲得する取り組み
 - POINT 3** 企業理念を落とし込むための全社研修



見どころ 2

営業の平均契約率20%を達成する育成ノウハウ

- POINT 1** 映像配信による
高速学習体制の構築
 - POINT 2** 育成状況の進捗が
把握できるシステム
 - POINT 3** 育成を担当する幹部リーダーの
選定方法



見どころ
3

大手HMへの勝率5割を実現する競合対策

- POINT 1** 競合情報の収集と理解を深める
ノウハウ
 - POINT 2** 競合との違いを体験型で理解できる
モデルハウス・ショールーム設備
 - POINT 3** 営業1人vs競合ではなく、
ヤマト住建として戦う競合対策

