

# 【住宅・不動産業界向け】管理職育成セミナー2025

オンライン講座  
2025年

全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

6月23日(月) 6月25日(水)

開催時間

13:00～15:00

ログイン開始 開始時刻30分前～

受講料

一般価格

税抜10,000円(税込11,000円)/1名様

会員価格

税抜8,000円(税込8,800円)/1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

講座

講座内容

講師

## 管理職育成の全貌を徹底解説

管理職を育成する具体的な手法と実践のステップを解説します。  
・管理職としての役割を明文化し理解してもらう  
・自部門の目標達成に向けた計画を主体的に行動できるように働きかける  
・部下とのコミュニケーションを円滑に行う方法  
・部下の育成に対して主体的に行動できるようにする幹部研修  
・部下の退職を防止するマネジメントスキルの習得法  
管理者個人の素質に依存しない管理職育成方法を解説します。

株式会社船井総合研究所  
不動産支援部  
シニアコンサルタント  
三上 圭治郎

## 管理者に経営者感覚を持たせる仕組み

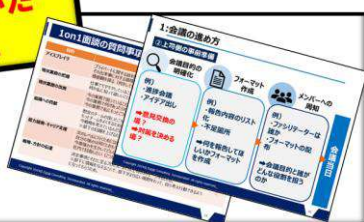
経営者感覚を持った管理者をどれだけ育成できるかが会社の成長スピードを左右します。そして、成長している会社は例外なく「管理者を育てる仕組み」を構築しています。  
・管理職を育成する管理職会議の作り方  
・管理職研修のカリキュラム  
・部下の退職防止を軽減させる管理職のマネジメント手法  
・業績を上げる営業管理・会議の仕組み  
・経営者と現場の実績を共有し、課題発見・課題改善のアクションにつなげる週次幹部レビュー

株式会社船井総合研究所  
不動産支援部  
マネージング・ディレクター  
小寺 伸幸

## 参加者特典

すぐに使える  
「会議進捗シート」をプレゼント

ご参加いただいた  
企業限定!



## お申込み方法



【QRコードからのお申込み】  
右記QRコードを読み取ってお申し込みください。



【PCからのお申込み】  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/128903>  
船井総研ホームページ(<http://funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「128903」をご入力し検索ください。

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

※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。

TEL 0120-964-000(平日9:30～17:30)

※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。



住宅・不動産業界向け

『優秀な営業マン』を幹部に育成する

# 幹部会議 の正解を教えます

- ☒ 幹部によって業績に大きな差が出ている...
- ☒ 給与を上げてても管理職が辞めてしまう...
- ☒ 会社の方針を推進してくれる管理職が少ない...
- ☒ 外部の研修に参加させているが成果につながらない...



という会社におすすめ!

幹部が育つ会社実践している内容は中面へ

配信方法・時間 2025年

オンライン開催  
13:00～15:00

6月23日(月) 6月25日(水)

管理職育成セミナー2025

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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

お問い合わせNo.S128903



# 幹部社員はなぜ育たないのか？

## 事業主の皆様からよく聞くお悩み

日々コンサルティングを実施する中で、事業主の方から最も多く相談をいただくのが「**幹部社員が育たない**」というお悩みについてです。

管理者に就任する、または就任して間もない時に、しっかりとした教育を実施しないと機能不全に陥るリスクが高まります。

皆様の法人ではいかがでしょうか？下記をチェックしてみてください。

### Point 1



幹部社員の役割設定ができていなければ、管理職はパフォーマンスを発揮することが不可能です。

#### 役割の認識不足

まずは**幹部社員に求められる役割を明確に**することが必要です。

### Point 2



営業で成果を上げたからといってマネジメントができるわけではありません。**幹部社員として正しい考え方とスキルを計画的に身に付けていく**ことで、次期経営幹部の育成が可能です。

#### マネジメント教育不足

### Point 3



「部下が言うことを聞いてくれない…」幹部社員の悩みの1つです。

#### 育成の仕組み化不足

面談/1on1のやり方、会議のコーディネートなど、**属人性を排除する仕組み化を構築**することが必要です。

# 育成の力ギとなる幹部会議の構築

## 成果を出すための5つの会議体

| 会議体         | 参加者       | 頻度               |
|-------------|-----------|------------------|
| ①社長会議       | 社長・部長     | 週回               |
| ②店長会議       | 部長・店長     | 月1回              |
| ③店舗会議       | 店長・営業     | 週1回              |
| ④社長へPDCA報告  | 社長・店長     | 半年に1度作成<br>月1回報告 |
| ⑤1on1ミーティング | 店長・店舗スタッフ | 月1回              |



1on1会議



戦略会議



少人数会議



定例会議  
(月次会議・週次会議)

| 時間  | 内容           | 実施内容/備考                                  |
|-----|--------------|------------------------------------------|
| 3分  | 司会挨拶/書記確認    | ●議事録・司会担当は毎回変更(持ち回り準を決めておく)<br>◆会議ルールの確認 |
| 5分  | 会社/部署全体の数字確認 | ●統括的な立場の方より、部署単位の状況報告                    |
| 15分 | 各店舗報告        | ●資料(数字)を基に報告                             |
| 5分  | 決定事項確認/質疑応答  | ●前回決定事項の実行確認<br>●参加者からの質問                |
| 5分  | フィードバック      | ●経営陣からのコメント<br>●決定事項の確認/共有               |

## 効率よく部下を育成する部門運営会議の見本

### 重要経営批評KPIの年間推移

### 数値管理とアクションプラン

●店舗目標達成に向けた数値管理(月次)  
予算と実績の確認を数字ベースで報告を行う  
【確認項目】反響数・来店組数・初回アポイント数(率)  
・案内組数(率)・買付組数(率)・契約数(率)・案件管理

問題解決

●行動量のチェック(週次/日次)  
週次または日次ベースで行動量の確認を行う  
TEL数・ポスティング数・追客メール数・物件収集数

施策立案

●実行することの決定(上司一部下間でのコミット)  
・未達の場合の行動変化と行動量の約束(期限設定)  
・今月の戦略について報告

実行促進