

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. S129429

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 およそ8000億円を超える大規模修繕市場で元請け受注していくビジネスモデル。塗装・防水・建設業会社が実績ゼロから大規模修繕事業を立ち上げるための商品戦略・集客戦略・営業戦略を徹底解説!新規の不動産オーナー・管理組合・不動産管理会社を開拓し、リピートで毎年安定した受注が見込める大規模修繕ビジネス事業を立ち上げるための実践的講座。 株式会社船井総合研究所 外装チーム 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	大規模修繕案件を安定して集める3つのポイント ①マンションオーナーが集まる集客戦略を大公開 ②平均単価1000万円の集客ノウハウを大公開 ③賃貸管理会社を開拓して紹介案件を集めるポイントを解説 株式会社船井総合研究所 外装チーム 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 外装チーム リーダー 松原 和紀

開催要項

開催日時	2025年 7月18日(金) 7月19日(土) 7月23日(水) 14:30~17:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)	開催方法	オンライン開催
受講料	一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000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。 会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様	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。

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/129429 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に 右上検索窓に「129429」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。



第2本業を本気で考える 塗装業界向け



先行きが不安な塗装業だが**業績を伸ばしたい**

アパート塗装

たった2年で

売上 **3,000万円** から

3億円

ビジネスモデル徹底解剖セミナー

戸建塗装の下請けから元請で急成長できた秘訣

塗装業の
次の一手です

- ✓ 参入3か月で**1億円を受注**する営業手法
- ✓ 未経験の社員が**6か月で1億円受注**する育成術
- ✓ ゼロから始めて**6か月で毎月50件**の見積獲得

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. S129429



今すぐスマホでチェック⇒

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

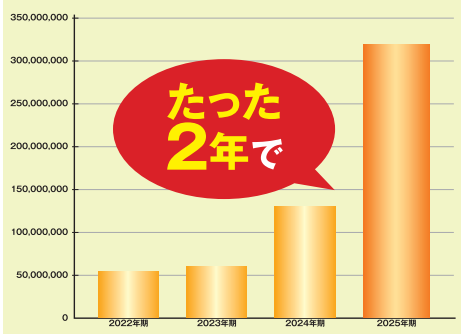


当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → **129429**

年商6,000万円の塗装会社がたった2年で3億円受注 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!

■売上推移



もとよりアパート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2年で3億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



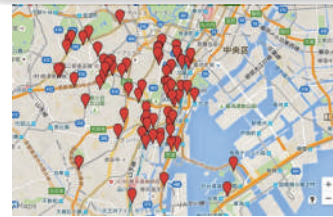
会う前から営業は始まっている!
事前調査のノウハウを大公開!

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



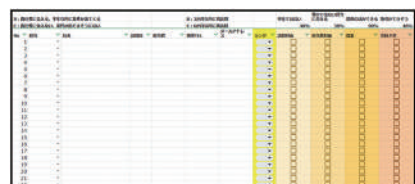
未経験でも始められる!
鉄板営業ツールを大公開!

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
しかし **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

アパート塗装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

