

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 

開催要項

オンライン

2025年
8月26日(火)・28日(木)

14:00～17:00
(ログイン開始:開始時刻30分前～)

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

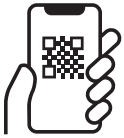
税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様

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/131105>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「131105」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**終わりは無い**。
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▶▶▶

主 催

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.S131105



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

2025年8月26日(火)・28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。) → **131105**

競合が激化している全国都市部中心に出店しているヤマト住建が 全拠点競合との勝率50%を獲得している理由。ズバリ!対策のマニュアル化です!

各エリアの有力ビルダー・ハウスメーカーを分析し、短期間で競合対策をするポイント ヤマト住建が実践している「勝率50%を実現する「他社研究・マニュアル化・社内定着・組織運営」の4つのステップの改善手法が競合対策には効果的です。

STEP1 他社研究

他社研究により自社のポジションを明確化

他社の価格・性能・特徴を理解することで、自社はどの会社とポジションが似ていて、どちらがどの部分が優勢で劣勢なのかがわかり、商圏内でとるべき自社の勝ち筋が見えてくる。

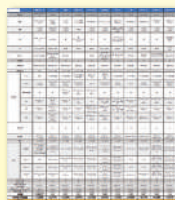
選ばれる住宅会社になるための、一歩先を行く「競合分析」

競合調査レポートは、注文住宅業界の大手メーカーや急成長ビルダーの接客・提案・見積もりを徹底分析した資料です。単なる価格や仕様の比較だけでなく、営業現場で顧客の心を動かす提案や接客トークの実態までを明らかにします。競合の強みと弱みを把握し、貴社の提案力・契約力を高める一助となります。



各社の仕様・設備を一目で比較できる「競合性能比較表」

大手メーカー・ビルダーの住宅仕様や設備を分かりやすく一覧化した競合性能比較表になります。断熱・気密・設備グレードなど、各社の強みや特徴を一目で把握でき、自社商品の魅力を効果的に伝えるための資料として活用いただけます。競合を正しく理解し、選ばれる提案づくりに役立てられます。



自社の強みを一目で示す「ポジショニングマップ作成」

競合調査や性能比較データをもとに、市場での自社の立ち位置や強み・特徴を視覚化するポジショニングマップを作成します。競合との違いが明確になり、営業トークや提案資料にそのまま活用可能。選ばれる理由を伝える力強い武器となります。



STEP2 マニュアル化

ヤマト住建の強みであるマニュアル作り

他社研究と、顧客のニーズ理解ができれば、他社が不得意な領域と顧客のニーズの部分にフォーカスをして、同じ土俵で戦わない、勝てるべくして勝つ競合対策トークマニュアルを作成する。

勝てる提案の型をつくる「競合対策アプローチブック作成」

注文住宅業界でお客様が複数の住宅会社を比較する商談シーンを想定し、営業現場でそのまま使える「提案の型」をまとめた実践的なツールです。自社が選ばれるためにどこをどう強調すべきか、競合との差をどう印象づけるかを明確に整理しています。大手メーカー・急成長ビルダーの接客、提案、見積もり、仕様・設備までを徹底調査・分析し、競合ごとに勝負どころと提案ポイントを具体化。



誰でも強みを伝えられる「競合対策トークマニュアル作成」

競合対策アプローチブックの内容を最大限に活かし、営業担当が実際の商談で即実践できる「トークマニュアル」を作成しています。単なるトーク例の集積ではなく、商談の流れに沿った具体的な話法、ヒアリングの進め方、資料の見せ方、切り返しのタイミングまで細かく設計。営業経験の浅い方でもすぐに実践でき、経験豊富な方にとっても提案力強化やトークのブラッシュアップに役立つ内容です。



STEP3 社内定着

自動学習システムへの落とし込み

マニュアルを作った終わりの企業が多く、「ベテラン社員は使わない、若手が離せない。」など使わなければ宝の持ち腐れです。自動学習システムと研修カリキュラムにより平準化ができております。

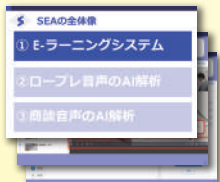
提案力を着実に高める「ロープレトークチェックリスト」

競合対策アプローチブックやトークマニュアルの内容を営業現場で確実に再現するためのロープレトークチェックリストを作成します。ロープレ演習や商談の振り返りで活用でき、営業担当が自社の強みを適切に伝え、競合との差を的確に表現できているかを確認する実践的なツールです。



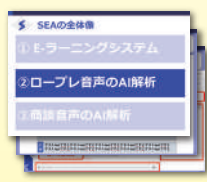
若手が自走し、管理もラクになる「イネーブルメントシステム」

営業イネーブルメントシステムは、ロープレチェックや提案マニュアルをオンライン化し、営業力を自走型で育成する仕組みです。若手が研修動画を視聴・学習し、その履歴や習熟度をデータ化。マネージャーは進捗を簡単に管理でき、効率的な育成が可能です。



提案の質を自動で可視化する「AI接客クオリティチェック」

イネーブルメントシステムでは、AIが接客クオリティを自動で採点・評価する機能を搭載。録音データをアップロードするだけで、トークマニュアルに沿った商談品質を可視化できます。営業担当の課題把握やマネージャーの指導を効率化し、提案力の標準化・強化を支えます。



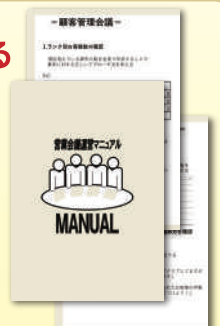
STEP4 組織運営

営業が自信をもって販売できる組織運営

自社の商品理解を深める研修カリキュラムに加え、組織が同じ方向を向いて、頑張れば頑張るほど結果につながっていく明確な評価制度と飴と鞭ではなく飴と飴無しの教育理論を行う。

勝率を高める組織づくりを支える「営業会議進め方マニュアル」

営業会議進め方マニュアルは、営業部隊全員が同じ方向を向き、どの店舗や拠点でも高い熱量と一貫した提案力を発揮できる会議の進行法を体系化した実践ガイドです。単なる報告で終わらず、営業会議を勝つための戦略会議に変える進め方をまとめています。想定外の競合が出た際も、情報を素早く共有し、現場の知恵を集めて迅速に対策を練る流れを標準化。会議がそのまま次の一手を生む場となり、組織の勝率向上につながります。



営業のやる気と成果を引き出す「営業評価制度設計サービス」

営業評価制度は、営業担当が自ら目標に向かい、やりがいを持って成果を出せる仕組みです。従来の「飴と鞭」ではなく、「飴と飴無し」という考え方を採用。良い行動や成果にはしっかり評価と報酬を与え、そうでない場合はプラスがないだけ。罰ではなく、前向きな努力が自然と続く環境をつくります。売上や契約数だけでなく、提案力や行動、チーム貢献など多面的に評価し、モチベーションと営業力を高める仕組みです。



来場が減り、競合も本気を出す今の住宅業界。従来の営業では勝てません。
契約率を高めることが生き残る鍵。そう感じつつ実践できていない企業こそ、ぜひご参加ください。