

視察ツアーは実際の繁盛店を見学できる貴重な機会です。



視察ツアーは、株式会社船井総合研究所がおこなっている企画です。一般的なセミナーや勉強会と違い、ノウハウを一方的にお伝えするだけではありません。実際に繁盛店の現場を見て、体験いただくことで、圧倒的に理解が深まり、アクションを起こしやすくなります。「百聞は一見にしかず、百見は一験にしかず」です。現在弊社では100社以上(2025年5月時点)の塗装専門店とお付き合いさせていただいていますが、今回はその中でも“その先の時流”を見据えている塗装専門店を選定させていただきました。ぜひ経営者だけでなく、従業員の皆様とご一緒にご参加いただくことをお勧めしております。

株式会社船井総合研究所 塗装チーム リーダー 守山 陸渡

講座	視察ツアー内容	
特別ゲスト講師	株式会社ロードリバス ショールーム視察	
第1講座	売上3億円・成約率96%を誇る塗装会社のショールームを視察します。	
株式会社船井総合研究所 塗装チーム 岩本 幸樹		
第2講座	成約率96%の営業マンが実践!ロープレ見学会	
	成約率96%を達成されている営業マンのトーク内容やショールームの利用方法を学ぶことができるロープレ見学会です。	
株式会社ロードリバス 取締役専務 道川 融氏		
特別ゲスト講師	成約率驚異の96%を誇る営業ノウハウとは	
第3講座	競合が乱立している塗装業界において、成約率96%を達成されている営業の秘訣をお話いただきます。	
株式会社ロードリバス 取締役専務 道川 融氏		
第4講座	まとめ講座	
	本日の内容を社内に落とし込むための方法をお伝えします。	
株式会社船井総合研究所 塗装チーム リーダー 守山 陸渡		

当日のスケジュール

11:30~	受付開始
12:00	JR天王寺駅集合
12:00~12:30	バス移動 JR天王寺駅 ↓ 株式会社ロードリバス和泉ショールーム
12:30~13:30	ショールーム視察
13:30~14:20	営業ロープレ講座
14:20~14:50	バス移動 ショールーム ↓ 講座会場
14:50~15:40	ゲスト講座
15:40~16:30	まとめ講座
16:30~17:00	バス移動 講座会場 ↓ JR天王寺駅

成約率96%の塗装営業とは!?
集客ダウン・価格競争に悩む塗装業界のための

2025年 9月29日 12:00~17:00 予定
集合場所: JR天王寺駅
視察セミナーin大阪

ショールームを活用したリアルな営業ロープレを実演いただきます!



★視察の見どころを大公開★

- 成約率UPのためのショールーム活用術
- 成約率96%を達成するトークスクリプト
- 価格競争に巻き込まれない見積もり提出術
- 競合と差別化を図る現場調査の内容

メイン 講師

株式会社ロードリバス

取締役専務 道川 融氏

開催要項

ご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問い合わせNo. S132155

開催日程	2025年 9月29日(月) JR天王寺駅 12:00集合 申し込み期限2025年9月25日(木) 受付開始 11:30	解散: JR天王寺駅 17:00 終了(予定)
------	---	-------------------------

受講料	一般価格 25,000円(税込27,500円) / 1名様	会員価格 20,000円(税込22,000円) / 1名様
	※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。	
受講料	申込み取消時期	取消料
	セミナーの開始日の前日から起算して11日前まで	いただきません。
	セミナーの開始日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
	セミナーの開始日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
	セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
受講料	セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
	セミナーの開始後の解散または無連絡不参加	旅行代金の100%

受講料に含まれないもの: 集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費・昼食代

●受講料のお振込は、開催4日前までにお願いいたします。●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。●お客様の都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。●ご参加を取り消される場合は、下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡くださいますようお願いいたします。●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。●最少催行人数5名(出発日から5日前までに最低催出人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

お申込みの流れ お申込みいただきました後、受付が完了しましたら入金に関するご案内・ご参加までの詳細に関しましてはメールにてご連絡いたします。内容をご確認の上、期日までにご入金ください。 ※お支払いは銀行振込のみとなります。※万が一お申込みいただいたにも関わらず連絡がない場合は、船井総研セミナー事務局宛にメールにてお問い合わせください。

お問い合わせ 株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

旅行企画・実施: 東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒104-0028東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35 階

Webからお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報をWebページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/132155>
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。



主催

驚異の成約率96%のポイントが見れる視察セミナー



サステナブル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

お問い合わせNo. S132155



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。) → 132155

特別
視察

成約率96%ショールーム2店舗で年商3.3億円 業績UPを支える営業の秘訣を徹底解剖!!

当日の見どころ

成約率96%の営業ノウハウを徹底解剖

POINT.01

塗装専門ショールームを用いたクロージング方法がわかる

塗装業界においてショールームを用いたクロージングは、顧客の不安を解消し、具体的なイメージを提供することで信頼関係を築き、高額な塗装工事に対する納得感を高めて契約へと円滑に導くために不可欠です。

今回の視察では、実際にショールームをどのように営業に利用しているかまで知ることができます!



POINT.02

会社全体で高い成約率を誇る企業の営業ロープレを見ることができます!

塗装営業における営業ロープレは、単なる練習ではなく、営業担当者の実践的なスキルアップ、顧客理解の深化、新人の早期戦力化、そして組織全体の営業力向上を実現するための、不可欠な手法です。

成功されている企業様のロープレノウハウを知ること、自社に持ち帰っていただき、成約率の向上に繋げる数少ない機会です!



POINT.03

成約率96%の約率を達成されている営業マンの営業ノウハウを直接聞くことが出来る

営業マンの早期育成のポイントは

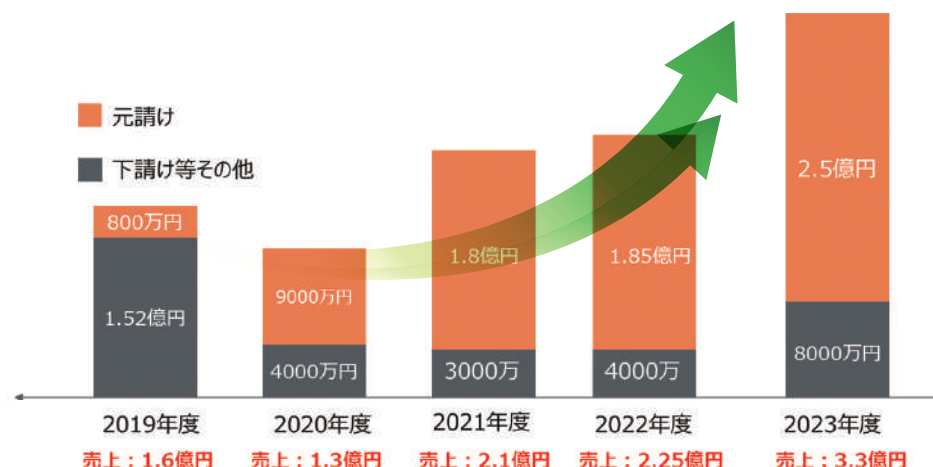
- ・塗装営業の基礎を『知る』
- ・塗装営業の基本通りに『徹底的に行う』です。

売れる営業マンの営業ノウハウや考え方を知っていただく非常に良い機会かと思ひます。



ショールーム2店舗・年商3.3億円

競合過多のエリアで
地域一番店クラスの企業へ



株式会社ロードリバス
代表取締役 道川 豊氏

積極的な販促投資 × 高い成約率で高成長を達成!

視察先のショールームと成約率96%の特別ゲストをご紹介します!

外壁塗装&屋根塗装専門店



訪問先です!



株式会社ロードリバス
取締役専務 道川 融氏

成約率
96%

業界トップクラスの成約率を達成されている営業マンを徹底解剖!

〈経歴〉

- ・18歳~28歳まで塗装職人として現場に立つ
- ・29歳に営業職として営業を始める
- ・営業開始3ヵ月目で売上1,000万円超
- ・今期の成約率は96%を達成!

年間売上 1.28億円

平均単価 140万円