

ついに時代はここまできた…

住宅業界

AI × 営業マンの育成

オンライン
開催



2026年

2/19(木)・24(火)・25(水)

13:00～15:00

(ログイン開始:開始時刻30分前～)

営業の売れない理由を可視化・解決するAI活用セミナー

お問い合わせNo. S137106

主催



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 〒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



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]右上検索マークに『お問い合わせNo.』を入力ください。)→

137106 🔍



～住宅業界の常識が崩壊する～

AI進化の「いま」、営業育成は分岐点へ

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部
マネージャー 前田和治

営業現場では、トップ営業マンの“個人技”に依存した
属人的な組織運営が限界に達しています、

しかし現在、AIの急激な進化によって-----

**トップ営業の思考・提案・会話パターンを、
組織全体へそのまま移植できる時代**
に入りました。

競合対策、商談分析、育成…

これまで大量の時間を要した業務が、

**驚くほど短時間で、しかも高品質に“組織で”
再現できる。**

各商談において項目ごとの
細かい分析をして営業マンの
育成自動化を実現！

＜実際の解析レポート画面＞



**“営業の自動化”は、もはや未来ではなく現実です。
業界の「当たり前」が大きく書き換わる転換点に
私たちは立っています。**

一例をご紹介しますと・・・

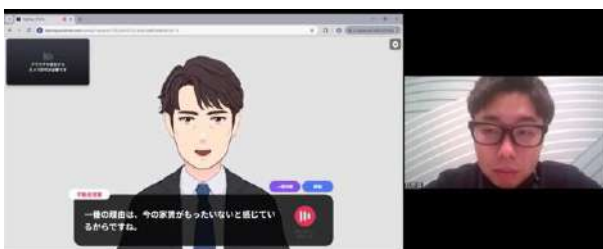
すでにAIを戦略的に採用し、競合を突き放す企業が生まれています。

共通しているのは_____

**「営業プロセス×育成プロセス」をAIで体系化し、
組織全体の力を底上げしたこと。**

<AIアバターが実現する **4つの革新!**>

- ①AIアバターで“いつでもロープレ” ②システムを活用して組織的な
が可能になり育成速度が急上昇 人財育成を加速させる



↑実際のロープレ映像

Aさんはイーランニング何回みてるだろう？

Aさん	回数	3回	4回	3回	3回	5回	3回	34回
	点数	70点	40点	-	-	-	-	52点

Bさん

Bさん	回数	3回	3回	4回	4回	3回	4回	38回
	点数	40点	70点	40点	40点	70点	40点	50点

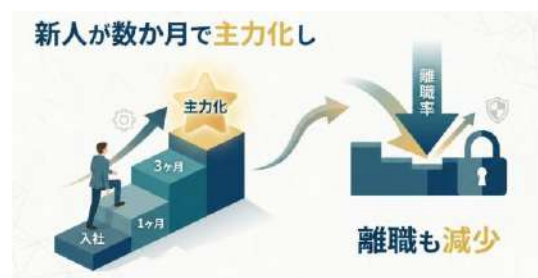
Bさんはロープレで何点とれてるだろう？

↑各営業マンの育成状況を一括管理

- ③商談準備・提案作成のスピードと
質が飛躍的に向上



- ④新人が数か月で主力化し
離職も減少



**個人依存のスタイルから脱却し、“組織力で勝つ会社”
へ生まれ変わる企業が続々と現れています。**

AIが実現する営業革新7選

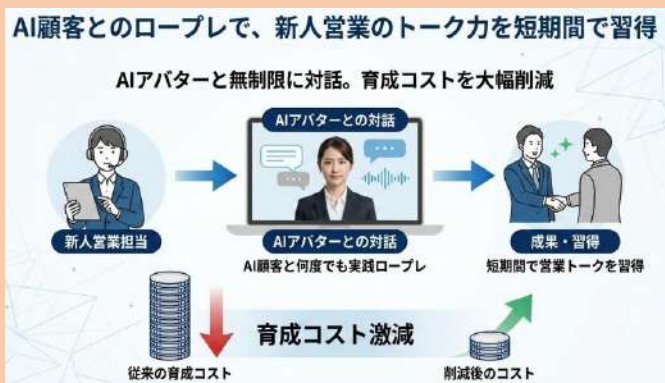
一属人化を終わらせ、組織力で勝つ時代へー

本セミナーでは、

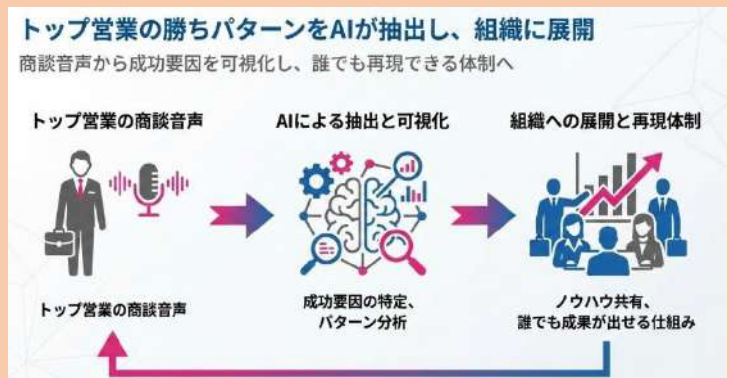
AIが提供する革新的な部分を7つの視点で徹底解説します。

商品名は出しませんが、の船井総合研究所最新技術・知見を一般論として組み込み、すぐに営業現場で使える「再現性の高い仕組み」として提示します。

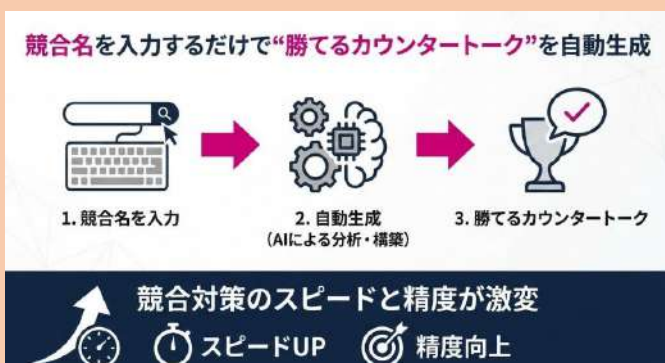
- ①AI顧客とのロープレで、新人でも
短期間で営業トークを習得AIアバターと
何度でも対話できる。育成コストは激減



- ②トップ営業の勝ちパターンを
AIが抽出し、組織に展開商談音声から
成功要因を可視化し、誰でも再現できる体制へ



- ③競合名を入力するだけで
“勝てるカウンタートーク”を
自動生成競合対策のスピードと精度が激変



- ④商談レビューをAIが自動化し、
改善点・成功点を瞬時に提示
上司の同席が不要に。育成効率が劇的に向上



⑤ アンケート入力だけで、
AIが最適なプランを
自動設計ヒアリング負担が激減し、
商談時間を圧縮



⑥ 提案資料・文書をAIが
統一化し、属人化を
徹底排除、誰が作っても
同じ品質に。



⑦ 顧客の音声をAIが即時分析し、
“次の一手”を提示行動のズレが消え、
営業全体が加速。



本セミナーでは、AIを活用した組織的な
営業プロセス構築方法を徹底解説します。

- ・ **新人の早期戦力化**
- ・ **契約率の向上**
- ・ **残業代の削減**
- ・ **離職率の低下**
- ・ **属人化からの完全脱却**

さらに今回は参加者限定で「生成AI完全攻略ガイド」
を無料で進呈します。

「営業の未来」を、いち早くつかみ取ってください。



＜追伸＞

①なぜ本セミナーに参加すべきなのか？

AIアバターを活用した育成は間違いなく“業界の標準”になります。

つまりいま動いた企業だけが、他社より半年～1年先を走れるということ。

②AIは進化が早すぎて、当日の資料すら追い越す。

AIの進化は週単位。

このDMを書いている今も、

新しい実践事例が次々に登場しています。

“最速で学び、最速で実装できる

これが本セミナーに参加する最大のメリットです。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部
マネージャー

前田 和治

開催要項

講座	講座内容
第1講座	人財育成・採用のAI活用で未来が変わる：生き残る企業と衰退する企業の違いとは 近年、AI技術は単なる効率化ツールの枠を超え、企業の競争力そのものを左右する決定要因となりました。本講座では、AIを武器に成長を続ける企業と、変化に対応できず衰退していく企業の違いを多角的に分析します。国内外の最新事例やデータを踏まえ、経営トップの意思決定、現場でのAI浸透度、組織文化、プロセス設計の違いがどのように未来を分けるのかを読み解きます。 さらに、「なぜ今AI活用が中小企業の生存戦略として必須なのか」を整理し、どの会社でも明から実践できるAI活用の着眼点をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージャー 前田 和治
第2講座	俗人的な育成・採用からの脱却。人財育成・採用のAI活用最新活用事例 AI活用はツール導入ではなく、業務の流れ・判断基準・価値提供を再設計する取り組みです。本講座では「業務効率化」「付加価値向上」「顧客体験改善」「人材戦略」の4視点から体系的に解説。役職ごとの活用法や成功企業の共通点、業務の構造化や現場主導の改善プロセスも紹介します。AIを導入しても使いこなせていない企業や、これから取り組む企業にも実践的でわかりやすい内容です。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 片岡 佳大
第3講座	まとめ講座 ここまで解説してきたAI活用のポイントを整理し、「AI時代に企業が生き残るための本質」をまとめてお伝えします。本講座では、AI導入で成果が出る企業の共通点を再確認するとともに、導入が失敗する典型例、判断を誤りやすいポイント、組織内で陥りがちな落とし穴についても明確化します。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージャー 前田 和治

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

開催日時

2026年2月19日(木)

2026年2月24日(火)

2026年2月25日(水)

13:00~15:00
(ログイン開始：開始時間30分前~)

開催方法

お申込み期日

オンライン開催

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 10,000円 (税込11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800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/137106>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークに「137106」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。