

講座	セミナー内容
第1講座	<p>営業16名で4億円、生産性2,500万円を達成した事業戦略とは？</p> <ul style="list-style-type: none"> ■営業社員16名で4億円を達成できた秘訣 ■社員生産性を向上させるために取り組んだシステム構築とは ■社員の生産性を向上させるための分業の仕組みを大公開！ ■媒介取得400件を年間で取得するための取り組みを徹底解説 <p>株式会社コスギ不動産リアルティ 執行責任者 尾方 健人氏</p>
第2講座	<p>不動産売買仲介事業を攻略するために重要なポイントを徹底解説</p> <p>年間400件以上の媒介取得を達成している高収益不動産会社の取り組み成功事例を大公開</p> <ul style="list-style-type: none"> ①新築減少！ポータルサイト掲載ルール変更！中古流通量が増加！業界激変の時代に売買仲介会社が媒介取得を今すぐ強化するメリットとは！？ ②成功の秘訣は売り営業専任化！専任化のメリットと成功のポイントとは！？ ③媒介取得400件達成できる企業の追客フロー&営業ツール&トークマニュアルを大公開！ <p>株式会社船井総合研究所 中古流通グループ 吉田 慎治</p>
第3講座	<p>不動産会社が持続的に成長し続けるための5年ロードマップを公開</p> <p>不動産支援部の450社以上のコンサルティング先からわかった伸びている会社と苦戦している会社との大きな違いについてお伝えします。加えて持続的に成長し続けるヒントとなる不動産会社のための5ヵ年ロードマップを公開します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 中古流通グループ リーダー 丸山 雄輝</p>

開催要項

開催日時	2026年 5月 8日(金)	開催方法	オンライン開催	
	5月 11日(月)		お申込み期日	銀行振込み : 開催日6日前まで
	5月 13日(水)			クレジットカード: 開催日4日前まで
	13:00~16:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)		※祝日や連休により変動する場合がございます。	

受講料	<p>一般価格 税抜 15,000円 (税込16,500円) / 一名様</p> <p>●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。</p>	<p>会員価格 税抜 12,000円 (税込13,200円) / 一名様</p>
-----	---	--

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/139814>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークから「139814」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。

離職率・残業過多・採用難・・・その全てを逆手に取った、次世代の売買営業組織づくり

3年目未満の若手中心で
粗利生産性2500万/年を達成した

営業を支える “統括課”

の仕組セミナー初公開



株式会社コスギ不動産リアルティ
執行責任者 尾方 健人氏

営業が営業に集中できる
ように統括課を発足した
おかげで
粗利生産性が1.7倍に
なりました

売買仲介成功事例セミナー

お問い合わせNo. S139814

主催

サステナブルな成長を促す
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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)

139814

若手中心でも粗利生産性2,500万円を 実現した会社の“売買統括課”とは



営業の生産性を向上させる秘訣を徹底解説

熊本県下で不動産を中心に創業から40年以上地域密着で事業を展開
2021年にホールディングス化し、売買事業は株式会社コスギ不動産リアルティ
として設立。
営業の生産性が伸び悩んでいたが、2022年より売買統括課が誕生し、社内体
制の整備に注力。
その結果、営業の生産性は大きく向上し、人員はほぼ変わらずに業績が1.5倍を
実現。
現在も毎年2ケタ成長を続けている。

株式会社コスギ不動産リアルティ 執行責任者 尾方 健人氏



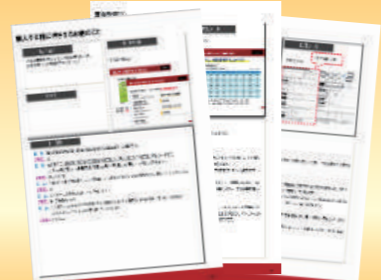
■生産性2,500万円を達成した成功の秘訣を当日大公開!

売買統括課の設立



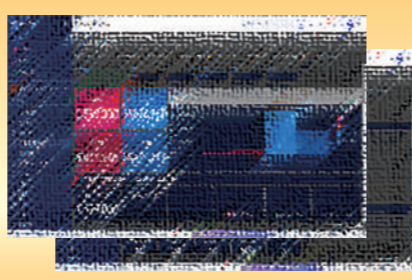
営業を支えるサポート体制

営業マニュアル



未経験営業を育成できる仕組み

営業を支えるシステム



システムによる仕組み構築

当日
聞ける!

**株式会社コスギ不動産リアルティ
のここがスゴイ!**

- ◇営業の生産性を底上げた社内体制の構築手法
- ◇不動産未経験でも数字を作れる営業マニュアル

このような事業者の皆様におすすめ

- ✓ 営業社員の生産性向上に悩む皆様
- ✓ 採用した人が育成がうまくいかないことに悩む皆様
- ✓ 社内の分業化を推進していきたい皆様
- ✓ 不動産仲介事業を伸ばしていきたい皆様



本セミナーで
公開する



社内体制強化で生産性**1.7倍**を
達成した**具体的“手法”**

見どころ
1

なぜ営業の生産性が向上したのか

point 1

統括課の設置でサポート体制強化

point 2

業務の分業化を推進し
営業が営業に集中できる環境づくり

point 3

システムを導入し
営業個人任せではない追客の仕組み構築

point 4

インサイドセールスを構築し
高いアポイント率を実現



見どころ
2

なぜ未経験社員でも活躍できるのか

point 1

属人性を徹底的に排除する**営業マニュアル**

point 2

年間**400件**を超える媒介契約獲得で
新人でも契約しやすい環境づくり