

超実践型!すぐに業績アップへ繋がる成功事例が分かる1日!
3時間・超実践型 未経験でも20棟売る分譲住宅営業育成研修

講座内容&スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	<p>未経験・経験者問わず「契約が取れる感覚」をつかむ 建売営業・完全型化マスタープログラム</p> <p>TOP営業に必要な考え方・マインドの醸成と、最短距離で成約を勝ち取るために不可欠な「基礎行動」を網羅します。属人的な営業から脱却し、誰でも再現可能な「営業の型」を構築します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 千葉 郁慶</p>
特別ゲスト講座 第2講座	<p>未経験から年間20棟契約を達成した分譲住宅営業の実践ノウハウ</p> <p>異業種から未経験中途として入社し、入社2年目に18棟、3年目に20棟の契約を達成。その後店長に就任し、店舗全体で年間75棟超の契約を実現した実績を持つ元営業責任者（現在はグループ会社副社長）が登場。本講座では、未経験でも成果を出す営業の考え方・初回接客から成約までの商談の進め方・20棟営業が実践している顧客ヒアリング・営業担当を成長させるマネジメントのポイントなど、実際の営業現場で成果を上げてきた具体的な営業手法をお話いただきます。トップ営業としての経験だけでなく、店長として組織で成果を出す営業育成の考え方についても解説いただきます。</p> <p>カワムラホームグループ ヤマダコーポレーション株式会社 副社長 尾崎 翼氏</p>
第3講座	<p>超実践ロールプレ研修&分譲営業情報交換会</p> <p>本講座では、これまでの講義内容をもとに実際の営業現場を想定したロールプレイングを実施します。「初回接客でどのように顧客の本音を引き出すのか」「どのタイミングでクロージングに入るのか」など、成約につながる営業トークを実践形式で体験いただけます。また、参加者同士での情報交換の時間も設け、各社の営業育成の取り組みや現場課題を共有しながら、自社に活かせるヒントを持ち帰っていただきます。講義で学んだ内容をその場で実践・整理できる実践型講座です。</p>
第4講座	<p>【成約率最大化・一段上の営業へ】</p> <p>100社を超えるTOP営業の実例から、今後成約率を最大化し、成長の過程を描く為の成長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 住宅・リフォーム支援部 シニアコンサルタント 井上 雄太</p>

営業力アップ・若手育成を考える
分譲住宅業界向け

過去開催
延べ **100名超**
が参加!!

未経験中途として入社

2年目で**17棟**

3年目で**18棟**

契約率8%⇒**40%**

店長を経てグループ会社
副社長就任!

カワムラホームグループ
ヤマダコーポレーション株式会社
副社長 尾崎 翼氏



このようなお悩みを
持たれている皆様

- 契約率を向上させたい
- 新卒・未経験社員の育成に悩んでいる
- 次の幹部候補の育成に苦戦している

分譲販売TOP営業マンエニャー
大集合2026

開催日時 **2026年5月22日(金)**
13:00~16:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)

開催場所 **オンライン開催**

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がございます。

受講料 一般価格 税抜 19,000円 (税込20,900円) / 一名様 会員価格 税抜 15,200円 (税込16,720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ご利用となります。

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/140483>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「140483」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。



新卒として入社

2年目で**17棟**

3年目で**20棟**

契約率8%⇒**41%**

株式会社カワムラホーム
三浦 優太氏

未経験中途として入社

2年目で**14棟**

3年目で**17棟**

契約率7%⇒**30%**

株式会社カワムラホーム
空 廣貢氏



3時間・超実践型 未経験でも20棟売る分譲住宅営業育成研修 お問い合わせNo. S140483

主催 Funai Soken

お申込みはこちら →

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] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 140483

2026年分譲販売のトップ営業・マネージャー育成フォーラム

今後の営業強化体制は万全ですか？
販売棟数・粗利を伸ばすための営業力アップ講座！

貴社の営業スタッフに、このようなお悩みはありませんか？

- 悩み1** 成約率が思うように上がらない
- 悩み2** 即決を上手く促せない
クロージングが上手くいかない
- 悩み3** ヒアリングが上手くできていない
お客様と関係性を構築できていない
- 悩み4** そもそも商談フローが確立されていない
営業独自の流れになっている
- 悩み5** 完成前の販売が思うように進まない
- 悩み6** トップ営業スタッフに皆を引っ張って
もらいたいけど上手くいかない
- 悩み7** 頑張ってる勉強会・ロープレを行っているが
上手く結果や成果に繋がらない
- 悩み8** 言ったことしかやらない
目標意識が低くて結果目標達成しない

採用難の時代だから、営業スタッフを大事に育成したいけど
実績も早期に上げてもらいたい。どうすればいいのか…

その悩み、この育成フォーラムなら解決できます！

- 全国トップレベルの営業スタッフから直接学べる！**
今回のゲスト講師は、実際の営業現場で、現役かつトップ営業として活躍していたスタッフであり、育成フォーラムでは彼らから直接話を聞き、学ぶことができます。実際の営業スタッフだからこそわかる悩み事や、課題点に対するリアルな解決策を知ることができます！
- 現場を知るコンサルタントから体系的に学べる！**
船井総合研究所のコンサルタントは、現場に入り込んで実行支援を行うことが特徴です。全国で繁盛している住宅・不動産会社から上手くいっている商談スキルやマインド、問題解決のプロセス等を営業スタッフに合わせた形で、体系的に事例ベースでお伝えします。
- 同じ境遇・悩みを持つ仲間が見つかる！**
今回の育成フォーラムは住宅・不動産会社の営業スタッフ向けで行っているため、全国から同じ志を持ち、似た課題に立ち向かっている方々が集まります。参加者同士の交流によって、自分たちの目標となる企業・スタッフが見つかったり切磋琢磨して一緒に成長するライバルを見つけることができます。



全国販売トップレベルの営業のゲスト企業・講師のご紹介

カワムラホームグループ ヤマダコーポレーション株式会社



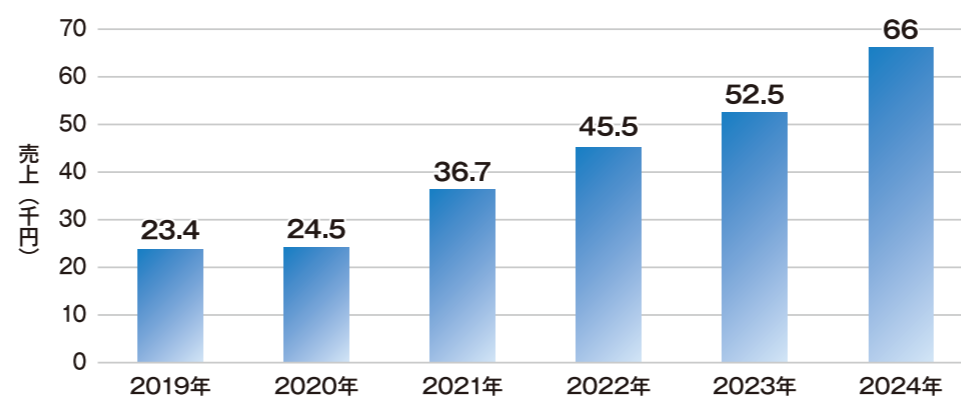
副社長 **尾崎 翼氏**



グループ売上高80億
北海道旭川市・札幌市、新潟県妙高市で
新築・不動産事業を中心に事業を展開

2021年7月にブリヂストンタイヤソリューションジャパン株式会社より未経験販売営業としてカワムラホームに入社。2年目で17棟、3年目で18棟の契約を獲得後、店長に就任。店長1年目で組織平均契約率32%を実現し、自身の契約率も初年度4%から40%まで増加。その後、M&Aでグループインを果たしたヤマダコーポレーション株式会社の副社長に就任。

業績推移



分譲棟数推移

年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
旭川契約	0棟	13棟	34棟	50棟	38棟	76棟	60棟
札幌契約						8棟	40棟

営業別実績

担当	契約数	
	件数	来場対契約率
尾崎 翼氏	5	38%
社内異動1年目	14	33%
未経験中途/4年目	13	28%
社内異動3年目	12	33%
未経験中途/2年目	14	30%
新卒/2年目	17	35%
新卒/1年目	1	13%
合計	76	32%