

【2026年版】戸建リノベ営業テクニック100連発セミナー

オンライン開催 ※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。

講座内容
&
スケジュール

2026年 **6月25日**・**26日**・**29日**・**30日**

10:00～12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～) 【お申込み期限】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がございます。

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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。
本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

講座	講師・内容紹介
第一講座	全国60社超のリノベ契約者100人分析からつかむ! 戸建リノベ(契約率20%)営業手法の要点! 全国60社超・契約者100人の実データを徹底分析。受注率30%超の営業と10%未満の営業、その差はどこにあるのか。初回面談のヒアリング設計、見積提示の一言まで、契約率20%を実現する営業手法を具体的に公開します。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リノベチーム リーダー 阪口 和輝
第二講座	早期戦力化! 未経験若手営業をトップセールスに押し上げた「戸建リノベ営業テクニック100選」大公開 経験1年未満でも2,000万円受注を実現した営業テクニック100選を一挙公開。耐震・断熱・インスペクションを「不安解消トーク」に変える言語化など、属人化を排除し、仕組みで成果を出せる型へと落とし込みます。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リノベチーム チーフコンサルタント 味園 健治
第三講座	明日から実践! 「客単価2,000万円」大規模リフォーム客を毎月安定的に受注を続けるための会社で持つべき戸建リノベ営業の型 客単価2,000万円クラスの大規模リフォームを毎月安定受注する営業設計を解説。空き家・中古流通拡大・性能向上ニーズを前提に、トーク・提案資料・KPI管理まで具体化。明日から現場で使える運用フローをそのままお渡しします。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リノベチーム リーダー 阪口 和輝

無料個別経営相談

セミナー
特典

戸建リノベ実践営業ツール&フローを進呈!

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取りいただき、セミナーページよりお申込みください。
※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。

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141162>

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) ※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。



技術や実績はあるのに、高単価なリノベ受注ができない住宅業界向け

リノベ 100 すぐに使える トーク&ツール 営業術

業界未経験30代女性が、たった一年で、
年間1.5億円以上を決めるリノベ営業手法と仕組み

オンライン
開催

2026年 **6月25日**・**26日**・**29日**・**30日**

10:00～12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

【2026年版】戸建リノベ営業テクニック100連発セミナー

お問い合わせNo. **S141162**

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

セミナー
情報を
スマホで!



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。

141162

業界未経験30代女性が、たった一年で、年間1.5億円以上を決めるリノベ営業手法と仕組み

リノベ営業術100

すぐに使えるトーク&ツール

2026年版
リノベ営業

全体像・モデルハウス営業

全体像①

新規契約率20%超

の営業フロー

全体像②

リノベ成約100件分析から分かった

4つのリノベ客層

全体像③

成約者分析から分かった

フルリノベーション客層

全体像④

競合他社との勝率を高める

勉強会営業

全体像⑤

新規契約率20%を実現する

戸建リノベ営業KPI

全体像⑥

契約率と受注額を高めるリノベモデルハウスのづくり方

モデルハウス営業①

40%超アポ率！

モデルハウス案内アポ率を高めるゴール設定

モデルハウス営業②

リノベモデルハウス案内で押さえておくべき

接客の心得

モデルハウス営業③

新築モデルではないインパクトを与える

外観POP手法

モデルハウス営業④

リノベーションの驚き効果を倍増させる

リビング前トーク

モデルハウス営業⑤

モデル案内開始時の

着座率を高めるお誘いトーク

モデルハウス営業⑥

お客様の警戒心をとく

自己紹介ツールとトーク

モデルハウス営業⑦

リノベーションへの意識を高める

収納不足解消トーク

モデルハウス営業⑧

リノベーションへの信頼性を高める

耐震不安深堀りトーク

モデルハウス営業⑨

性能向上リノベの意識を高める

グッドバッド診断ツール

モデルハウス営業⑩

ダイナミックな間取り変更

でリノベへの意識を変える

モデルハウス営業⑪

住宅会社の優位性を高める

柱トーク

とは？

モデルハウス営業⑫

キッチンタイムをイメージ

させるキッチントーク

モデルハウス営業⑬

奥様の心をつかむ

お風呂トーク

モデルハウス営業⑭

玄関の収納不満を解消

するリノベ玄関トーク

モデルハウス営業⑮

リノベ会社としての信頼性を高める

納得ルーム

モデルハウス営業⑯

お客様のリフォーム意識を逆転させる

不満移行POP

モデルハウス営業⑰

お客様の建物の状況が分かる

建築年数比較POP

モデルハウス営業⑱

アポ率を高める

デスクロ5回法

モデルハウス営業⑲

耐震補強

を説明しながらのデスクロ法

モデルハウス営業・勉強会営業

モデルハウス営業⑲

浴室ヒートショック事故

の怖さを説明しながらのデスクロ法

モデルハウス営業⑳

信頼と安心を勝ち取る坪単価トーク

モデルハウス営業㉑

予算とニーズを把握する

リノベ品揃えトーク

モデルハウス営業㉒

50代、60代以上に向けたローン活用提案トーク

モデルハウス営業㉓

40代以下に向けた

受注額アップ住宅ローン提案法

モデルハウス営業㉔

40代以下と40代以上で変える資金計画提案法

モデルハウス営業㉕

お客様の気持ちをグッと進める

施工事例デスクロトーク

モデルハウス営業㉖

まだ時期を決めていないと言われた場合の建築時期提案トーク

モデルハウス営業㉗

来場アポ率40%を超える

勉強会アポ獲得法

モデルハウス営業㉘

勉強会キャンセルを事前に防ぐ

キャンセル止め法

モデルハウス営業㉙

アポを忘れさせないための

アポカード

モデルハウス営業㉚

たった一年で

口コミ登録100件

を超えた口コミ投稿依頼トーク

勉強会営業①

現調契約率を高める

勉強会プログラム

とは！？

勉強会営業②

2000万円リノベも高いとは思わせない

比較トーク

勉強会営業③

安易に値引きさせない

値引きストップトーク

勉強会営業④

価格以外の理由

で自社を選ばせる差別化トーク

勉強会営業⑤

正しい見積書の比べ方トーク

で信頼を勝ち取る！

ヒアリングカード①

10分で仕上げる

《小屋裏》現場診断報告書

ヒアリングカード②

リノベ後のお家で暮らす

家族全員のプロフィール

を把握する

ヒアリングカード③

リノベ提案につなげる

生活スタイル

を把握するための質問項目

ヒアリングカード④

好みのデザインを把握するための

テイスト確認

ヒアリングカード⑤

適切な収納計画を提案するための

収納ニーズ把握シート

ヒアリングカード⑥

間取り提案でポイントを外さないための確認内容

ヒアリングカード⑦

お客様が願う

叶えたい暮らしを把握する

方法

ヒアリングカード⑧

年収など資金計画に必要な内容を

すべて把握する資金シート

ヒアリングカード・実践ツール手法

ヒアリングカード⑨

その場でリノベ費用の概算が提案できる

概算見積シート

実践ツール①

オプション、諸経費、ローン提案ができる概算見積シート

実践ツール②

提案価値を高める

プレゼンストーリー

実践ツール③

提案スピードを高める

標準仕様・設備カタログ提案

実践ツール④

契約前に有料申込をいただくための

申込獲得トーク

実践ツール⑤

契約が決まらないときの

7つの阻害要因

を明確にする

実践ツール⑥

まだ先です、と言われたときの

切り返しトーク

実践ツール⑦

競合会社

がいる場合に把握しなければいけない3つのこと

実践ツール⑧

悩みや不安の●●化と○○の優先付け

がポイント

実践ツール⑨

自社の会社説明で話すべきことと

伝え方のコツ

実践ツール⑩

商談進捗の確認と次やるべき行動を明確にする

進捗チェックシート

実践ツール⑪

失注経験を次に活かすための

失注アンケート

実践ツール⑫

完成見学会など

集客や営業協力を取り付ける

マイナスオプション

実践ツール⑬

完成後の施主邸をモデルハウスとして使う

モニターセールス

実践ツール⑭

ローン嫌悪客

へ住宅ローンを使うメリットを提案

実践ツール⑮

住宅ローン利用の意識を高める

ローン活用メリット提案

実践ツール⑯

トップセールス

が実践するスケジュール提案法

実践ツール⑰

費用以外で自社を選ばせるための

顧客事例活用法

実践ツール⑱

概算見積やスピード見積への信びよう性を高める

見積システム説明法

実践ツール⑲

トップセールスが実践するお客様の

予算上限把握法

実践ツール⑳

受注キーマンを外さない

LINE活用法

実践ツール㉑

気軽な紹介で紹介者を増やす

紹介案内ツール

実践ツール㉒

相続がらみなど

難題顧客

への対応力を高める事例活用法

実践ツール㉓

見学会の開催率を高める

承諾依頼アプローチ法

実践ツール㉔

リノベの喜びの声をまとめてもらう

完工時アンケート

本セミナーに限り、実際にヒットした集客手法と事例から厳選した100例を一挙公開します。