

セミナー開催概要

開催日時

2026年

6月17日(水) 21日(日) 26日(金) 28日(日)

全日程：13:00～15:00

※ログイン開始は開催時刻の30分前から

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

税込11,000円
/1名様(税抜10,000円)

会員価格

税込8,800円
/1名様(税抜8,000円)

●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。

セミナー講演内容

第1講座

高利益の工事を増やす！地域の競合に勝つための「高付加価値営業」と「成長市場」獲得戦略

新規開拓を行うにあたって、今の足場工事業者がどこをターゲットにするべきか。成長市場である足場工事業界が付き合い先に依存しないための開拓手法と高単価の工事を受注する方法を解説いたします。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 マネージャー 石川麟太郎



第2講座

他社と差をつける！できる営業担当の育成方法とコツを徹底解説

営業職未経験の職人でもできる営業担当に早変わりする方法と、そのために何をしないといけないのか。他業種の営業手法に学ぶ育成方法を徹底解説いたします。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 下田陸斗



足場工事 新規顧客 獲得法

営業担当不在の
会社必見

未経験の営業担当が 契約が取れるように！

こんなお悩みありませんか？

- 社長一人しか工事が取れない…
- 営業担当が機能していない…
- 新規の工事の取り方が分からない…



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/141622>

船井総研ホームページ 右上検索マークに「141622」をご入力し検索ください。



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」と検索してご確認ください。※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。

【足場工事会社向け】新規開拓の始め方セミナー

お問い合わせNo. S141622

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Fundai 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<https://www.funaisoken.co.jp> (右上検索マーク「お問い合わせNo.」をご入力下さい)



141622

今後、成長する足場工事業界は、新規顧客からの受注が必須です。

長いお付き合い先に依存していると何が危険？

最悪、“共倒れ”の可能性も

リスクの分散が可能に



事業成長の鍵は“新規法人”です

どこをターゲットにすれば良いのか？

例えば…

解体業者

バブル時代の建造物の解体のタイミングが今来ており、解体工事の件数が全国で増えています。

塗装業者

戸建やマンションなどを新しく建てるという流れから、“長く持たせる”という流れに変化している事で市場に盛り上がりを見せています。

ゼネコン

大規模修繕や公共工事など単価の高い工事の受注が期待できます。

足場工事は様々な工事との接点がある事が他業種にもない“**特有の強み**”です

ポイントは、

「**自社の強みにあったターゲット選定と営業体制の構築**」

このモデルに、まだ多くの会社が取組んでいません。

現状1 社長一人しか仕事を取れない…

社長がいつまでも営業の最前線にいる企業はいつか限界が来ます。
⇒社長が経営に専念する事が企業としての成長に繋がります

現状2 営業担当が機能していない…

営業担当が、社長案件の取次や既存のルート営業が基本になっている。
⇒自立して動く営業担当の育成手法を公開

現状3 新規の工事の取り方が分からない…

今まで付き合い先や、紹介の工事ばかりで新規顧客との付き合い方が分からない
⇒未経験でも出来る営業ノウハウを大公開

だから今、“先に動いた会社”がポジションを獲得することができます。

サポートできる事(一部)



営業DM



トークスクリプト



営業管理

※画像はサンプルです

このセミナーでお伝えすること

- ☑ 足場工事業界の時流予測
- ☑ 新規顧客への営業・集客手法
- ☑ 営業担当の育成手法
- ☑ 競合と差をつけるための営業トーク内容
- ☑ 異業種の営業方法や他社事例



など

皆様のセミナーへのご参加お待ちしております。