

講座	セミナー内容	
第1講座	不動産売買営業において重要な心構えとは？	
	不動産支援部で支援先250社の不動産営業社員様で成果を出している方々に共通している心構え・行動確認の手法を徹底解説	
第2講座	反響対応研修	
	お客様と会える！売れる営業が実施している来店誘導率を飛躍的に高めるトークポイントを顧客パターン別に徹底解説	
第3講座	商談研修	
	とにかく成績を上げたい方必見！契約までの時短・資金面でお客様グリップ強化・”今”お客様が物件購入したほうが良いと納得してもらい、決定率を向上する営業手法を徹底解説	
第4講座	まとめ講座	
	営業研修でお話した重点ポイントの復習と今後実践いただきたい営業強化施策	

開催日時	2026年 7月 27日 (月) 11:00~17:00 (受付開始：開始時刻30分前)
会場	船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO 〒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 JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由） ※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。
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もございます。

受講料	一般価格 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400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/142951 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) の 右上検索マークから「 142951 」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。



ご支援先 **250社** の
成功データが導き出した、

ご参加者様にもれなく
プレゼント!
営業マンのバイブル
**不動産営業
虎の巻**
2026年版

入社1年未満の
新入社員

異業種から参入した
営業マン

1日でわかる

**不動産営業の基本
集中研修** **2026年最新版!**



不動産新人営業の**育成手法**が分かる!
商談を強化し、1か月以内で契約を
獲得できるようになる**営業手法**を
公開します!

講師
株式会社船井総合研究所
吉田 慎治

東京会場
2026年 **7月 27日** (月)
11:00~17:00 (受付開始：開始時刻30分前)
船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

今回から「**実習**」を導入!

講義を聴いて、「知る」だけでなく実戦で「**できる**」ようになる!!

主催	営業力強化研修	お問い合わせNo. S142951	
	 サステナ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[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://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。) → **142951**



社長! まる1日だけ社員をお預けください! 翌日からその営業マンは... 見違える姿をお楽しみに!



この研修は、このような企業様に最適です!

- 社内研修をしたいが、そんな制度も時間もない
- 社内に不動産営業のマニュアルがない
- 不動産知識は教えられるが営業ノウハウは...
- 月200万円以上の粗利が上げられる営業マンを育てたい
- 不振社員を教育したい
- 今後の社内研修の参考にしたい

だけど、机上の空論・一般論はいらん!
...大事なお金を時間をかけるんだから!



ご安心ください。不動産支援部250社のご支援先で営業研修を実施させていただき、好評をいただいております!

楽しい!

一方的な講義ではなく、常に「考える」ことを求める研修! ピンポイント質問や、クイズが満載で、眠くなりません!

よくわかる!

250社以上のコンサルティング実績を持つ講師だから出来る! 実話・実例をふんだんに盛り込んで、わかりやすくお話しします!

できる・話せる!

ワークショップやロールプレイングなどの実習をふんだんに導入。学んだことを実際にやってみることで、より理解が深まり、実戦でも役立ちます。



船井総合研究所 不動産支援部 研修実績

入社7か月目で単月 **300万円** OVER

客付け仲介だけで単月 **18件** OVER

客付け仲介だけで月平均 **370万円** OVER

講師紹介



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

東京都新宿区出身の不動産事業業績アップ専門のコンサルタント。早稲田大学を卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。エンドユーザーから物件の売却依頼を受けて、新築物件にかわり中古物件を中心に集客を実施していく不動産売却ビジネスのコンサルティングを中心に、不動産売買仲介の業績アップに従事している。コンサルティングモットーは「即時業績アップ」経営者に寄り添い、スピード感をもって業績アップを成し遂げるために最適な計画・提案を重視している。



株式会社 船井総合研究所 中古流通グループ

吉田 慎治

福岡県福岡市出身。営業の育成に特化した不動産売買仲介業・買取再販事業を専門にコンサルティングを行っている。売上数千万円規模の企業から数十億円規模の企業まで、幅広い不動産会社様に対し、事業立ち上げ支援や業績向上、エリアNo.1実現に向けた支援を提供。「徹底的な現場主義」をモットーに、営業同行を生かした現場レベルのコンサルティングを行う。



株式会社 船井総合研究所 中古流通グループ

桑原 佑斗

神奈川県横浜市出身。法政大学卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。入社当初から一貫して不動産業界のコンサルティングに従事している。主軸である不動産売買仲介業をはじめ、買取再販事業や、貸し会議室(シェアスペース)事業の立ち上げなど、幅広い領域での業績アップ支援を展開。売上数千万円から数十億円規模の企業を対象に、エリアNo.1化に向けた事業戦略の策定から現場への落とし込みまでをトータルでサポートしている。「徹底した現場主義」をモットーに、企業の成長フェーズに合わせた最適な提案で、持続的な業績向上(サステナブル)を牽引している。

1日の研修で、「主導権営業」の極意が効率的に学べます!

「お客様に「買ってこれ」と頼むのではなく、「買い方」を教えられる営業マンになれ!

「お客様に「買ってこれ」と頼むのではなく、「買い方」を教えられる営業マンになれ!

「お客様に「買ってこれ」と頼むのではなく、「買い方」を教えられる営業マンになれ!

反響引き上げの極意

- 1 小さなYESの積み重ねを意識せよ!
- 2 お客様の属性ごとの対応を把握せよ!
- 3 最終ゴールは案内ではなく店舗面談を意識せよ!

契約期間を短縮する方法

- 1 はじめにお客様の希望条件を一緒に整理せよ!
- 2 間違った「スピード営業」をするな!
- 3 直接物件案内ではなく1回店舗に来てもらえ!
- 4 物件紹介ではなくお客様の課題解決を意識せよ!

注意

まちがった「営業の基本」、教えていませんか?
売れてる営業マンは、常識の「逆」を行っている!この研修ですべて明らかに!

1 売れてる営業マンはお客様に言われたとおりにはしない!

2 売れてる営業マンは最後にクロージングをかけない!

3 売れてる営業マンはスピード営業にこだわらない!

4 売れてる営業マンは3回以内の案内で契約する!

5 売れてる営業マンは相談会でダラダラと相談に乗らない!

6 売れてる営業マンは現地集合現地解散しない!

ご参加者様にもれなく

プレゼント!

営業マンのバイブル

不動産営業虎の巻 2026年版

本や雑誌からは絶対に知りえない不動産営業の技・極意を凝縮したマニュアル! この研修の内容を何度も繰り返し復習できます!



SECTION1 営業合宿について 営業合宿 ルール
Point: 「素直」「プラス発想」「勉強好き」

SECTION2 営業としてのスタンス
Point 01: 「技術・ノウハウ」<「マインド・スタンス」
Point 02: 営業でこれまで楽しかったことはありますか?
Point 03: 営業で成し遂げたいことはありますか?
Point 04: それはどうしたら成し遂げられますか? / お客様は好きな人からしか物は買わない
Point 05: 営業にはたくさんの心理効果が関係している
Point 06: 営業においての人間力
Point 07: 営業の基本「身だしなみ」
Point 08: 営業の基本「挨拶」
Point 09: 営業の基本「報・連・相」

SECTION3 営業として押さえるべき基本事項
Point 01: 営業マンは「粗利」にこだわる
Point 02: 粗利方程式
Point 03: KPIとは
Point 04: PDCAを回すとは
Point 05: 自分で目標粗利達成の道筋を描いてみる
Point 06: 「できる」営業マンはカレンダー管理が完璧
Point 07: 「できる」営業マン「買わない理由」を深める
Point 08: 努力を間違えないための「おまじない」

SECTION4 初回接客の全体像
Point 01: 営業の基本フロー
Point 02: 契約の方程式
Point 03: お客様との関係構築の仕方を抑えましょう
Point 04: 必要性-お客様が感じる価値の程度
Point 05: 8つの阻害要因
Point 06: 初回接客の全体像

SECTION5 ヒアリング
Point 01: ヒアリングの重要性と押さえるべきポイント
Point 02: アンケートシートの各項目について
Point 03: ロープレのペルソナ像
Point 04: ロープレチェックシート

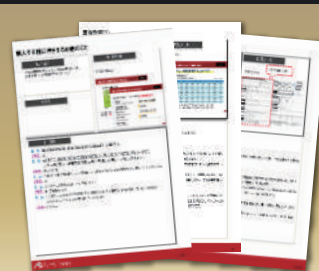
SECTION6 アプローチブック
Point 01: ABの目的
Point 02: ABを活用する際の注意点
Point 03: ABの重要性と押さえるべきポイント
Point 04: 自社共感の獲得:会社説明、実績紹介、自己紹介
Point 05: 競合排除:活用ページ、強み4選、ワンストップサービス
Point 06: 時期訴求:活用ページ、相場からの予算把握、金利についての理解、まずは総額を把握することが大切
Point 07: 事前審査:活用ページ、購入する前に押さえるべきお金、大切な事前審査
Point 08: 希望条件:活用ページ、物件探しのポイント
Point 09: リフォーム訴求:活用ページ、お得に買える中古物件、中古住宅のメリット、築40年ビフォーアフター、耐震基準について、リフォームとは?、実は人気な中古+リフォーム、ローンの一歩化
Point 10: 購入スケジュール

SECTION7 資金計画
Point 01: 資金計画の目的
Point 02: 資金計画のゴール
Point 03: 資金計画の注意点
Point 04: 資金計画のポイント
Point 05: 資金計画シミュレーションのポイント
Point 06: アンケートシートのポイント

SECTION8 希望条件確認
Point 01: 物件提案の重要性と押さえるべきポイント
Point 02: 希望条件確認のゴール
Point 03: 希望条件確認をしなくてはならない理由
Point 04: 希望条件確認のポイント

SECTION9 物件提案
Point 01: 物件提案の重要性と押さえるべきポイント
Point 02: 物件提案は検索が力になる
Point 03: 物件提案のポイント
Point 04: 物件提案のポイント(導入)
Point 05: 物件提案のポイント(全体提案)
Point 06: 物件提案のポイント(希望100%)
Point 07: 物件提案のポイント(優先順位合致)
Point 08: 物件提案のポイント(条件拡大方法)
Point 09: レインズでの成約事例の提案方法
Point 10: 物件提案における注意点
Point 11: 提案物件の案内に向けて
Point 12: 提案物件の案内における必須事項
Point 13: 提案物件の案内に臨むときをかける
Point 14: 案内物件の答え合わせは絶対に / 案内前提案資料のポイント
Point 15: お客様の「本当のニーズ」を引き出す
Point 16: 阻害要因は必ず店舗で実施する

営業マニュアル



未経験営業を育成できる仕組み