

# 第⑥回



# JGBA会員オンライン勉強会

2023年 **12月5日** 火 **13:00~13:45**

参加人数: **5~10名** 参加費: **無料**

WEB  
お申込みは  
こちら▶▶▶



## 実例をお見せします！生き残りをかけた工務店がとるべき戦略



株式会社Trust Lead  
代表取締役 江島 和城

### トークテーマ

- 1 年間20棟未満の工務店と50棟以上の工務店の現状
- 2 これからの工務店に必要な集客戦略
- 3 SNSをデータマーケティングする方法

### 略歴

大手銀行を退職後、株式会社リクルート住まいカンパニー（SUUMO）にて工務店80社の集客コンサルティングに携わる。リクルートを退職後、株式会社Trust Leadを設立し、工務店120社の集客コンサルティングを実施。  
日本初、工務店特化のInstagram分析・顧客管理ツールPegasusを開発。西日本ベンチャー100にも掲載され、テレビ出演、講演依頼が殺到。  
これからの工務店集客を考え、次世代型の集客サービスに注力している。



より実践的な内容と  
豊富な資料をもとに  
お伝えいたします!!

参加  
対象

経営者

マーケティング担当

SNS担当

営業担当

など

### 当セミナーはこんな方にお勧め

1 件でも多く問合せが欲しい

WEB集客に困っている

SNS活用に力を入れているが効果が見えない

最適なWEB広告の掛け方が知りたい

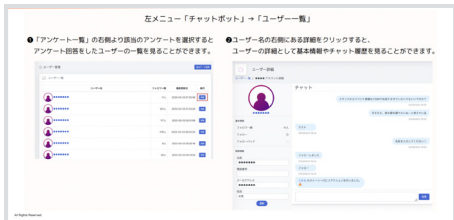
自社のホームページの効果が知りたい

### 当セミナーでこんな事が学べます

変化の激しい時代の適切な集客方法

SNSの上手な活用方法

エンドユーザーを的確に来場予約させる方法



# 第⑥回



# JGBA会員オンライン勉強会

2023年 **12月5日** (火) **13:45~14:30**

参加人数: **5~10名** 参加費: **無料**

WEB  
お申込みは  
こちら▶▶▶



## 新人が1年目で6棟売れる！動画を使った営業早期育成法



Co-Growth株式会社  
代表取締役 CEO  
佐々木 文平

### トークテーマ

- 1 新人を早期に戦力化するためのカリキュラム内容／構築の仕方
- 2 新人に限らずトップ営業の取り組みを社内で共有する方法
- 3 「成約率向上」という成果につなげるカギ

### 略歴

リフレクトルを展開するCo-Growth株式会社の代表として、数多くの営業／コミュニケーション育成DXのプロジェクトに携わる。デジタルの仕組みを活用して、組織を変えていくプロジェクト推進のプロフェッショナル。

なぜ、どのような組織に、営業の型づくりと展開が有効か

「型」に  
模倣的な人が  
あふれる組織

- 一人ひとりの営業スタイルが違うので、「型」にはあまるは増えまくらないのでは？
- お客様一人ひとりの違いを、「型」では対応できない

営業個人間のノウハウ共有の仕組み

- 営業担当の持ち回りで
- 営業の蓄積的なノウハウ

一人ひとりがバラバラに実行確認するよりも、すでに見つかっていないものは、個人確認やどうにか共有確認することが、個人と会社の結果を最大化するために大切

営業が蓄積しているのであれば、どんな組織でも一定の型を作っていくことの意味がある

営業の型化/標準化のプロセスとキーワード

ステップ	キーワード
1 型化する題材(シーン×顧客層別)の選定	顧客型 → 差分
2 実践例の確認	具体的な実践の観察
3 重要要素の特定	チェックポイント/評価基準
4 動画化	インプットもアウトプット
5 運用 (管理/改善)	... 別の機会に

より実践的な内容と  
豊富な資料をもとに  
お伝えいたします!!

### 参加対象

経営者

営業責任者

DX担当

など



### 当セミナーはこんな方にお勧め

新人の育成に時間が掛かる

トップ営業とその他のメンバーで営業力に格差がある

会社内に営業ノウハウが少ない／仕組みが構築されていない

### 当セミナーでこんな事が学べます

新人の早期戦力化／体系的な育成法

商談の型づくりと共有

成功している企業の取り組み事例

