

第24回



JGBA会員オンライン勉強会

2025年 **10月16日** 木 13:00~13:40

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB
お申込みは
こちら▶▶



工務店の契約率を劇的に高める! 成約率 **20倍!** を生んだ受注ミーティングの極意!

SMILISH

セミナーテーマ



株式会社スマイリッシュ
代表取締役
石坂 恭規

- 1 “成約率 20 倍” を実現した“石坂流受注ミーティング”とは?
～普通の受注ミーティングとの決定的な違い～
- 2 お客様心理を徹底的につかむ方法
～背景・動機・会話・表情から読み解く実践術～
- 3 仕組みで決定率を爆上げする! “受注ミーティングの再現性”
～誰でも成果を出せる営業力UP、人材育成、工務店経営の安定化～

略
歴

大和ハウス 25 年（事業部長経験あり）、地域密着工務店（役員・営業本部長兼務）、ビルダー（役員・事業本部長兼務）を経験し 2024 年株式会社スマイリッシュを設立、住宅業界の全てを熟知した経験を活かし、①営業力向上、②人材育成、③経営者支援の 3 本の柱を商品化（K-partner）し工務店専門支援サービスを展開し全国工務店の支援を行っている。

参加対象

経営者

役員

営業責任者

営業担当者

設計

工務担当

当セミナーにお勧めの方

営業力の個人差に悩み、契約率を安定させたい方

若手・中堅を早期に戦力化し営業力を強化したい方

“成約率 20 倍” を生んだ受注ミーティングを導入して即成果を上げたい方



03 【K-partner】		
【K-partner】は3つの分野で構成されています		
K-boost (営業力UP)	K-grow (人材育成)	K-room (経営支援)
・営業レビュー 案件別の戦略立案 ・営業1on1コーチング 営業の個別育成 目的 売上UP 受注力・営業力強化	・社員研修の実施 新入社員教育～マネジメント教育 様々な研修コンテンツで人材育成 ・営業スキルアップ研修 実践型テクニックの研修実施 目的 住宅業界実務に精通した研修 社員定着・能力向上	・課題解決 経営者の意思決定・組織課題に寄り添い支援 ・経営お悩み相談 組織編成・採用・評価等 目的 現場のリアルな課題解決 お悩み相談

第24回



JGBA会員オンライン勉強会

2025年 **10月16日** 木 13:40~14:20

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB
お申込みは
こちら▶▶



会う前に勝負を決める、0次接客！ 大手ハウスメーカーの最新の接客事例大公開



セミナーテーマ



株式会社プロクラ
代表取締役社長
堀山 哲法

- 1 大手ハウスメーカーの最新の接客手法について
- 2 コンテンツマーケティングの重要性
- 3 共感度の高いコンテンツ事例紹介



略
歴

2009年に株式会社リクルートに入社。2019年に大手ハウスメーカー営業部長に就任し、SUUMOカウンターやSUUMOメディアの集客支援に携わる。2021年6月株式会社プロクラを創業し、注文住宅の接客DXを目的とした「プロクラ」を開発・運営。大手ハウスメーカーから地域密着工務店まで全国 47 都道府県で展開。

参加対象

経営者

営業責任者

販促責任者

当セミナーにお勧めの方

営業が属人的で営業成績にばらつきがある

検討顧客へ訴求するコンテンツが足りない

プラン提案の精度に課題がある



第24回



JGBA会員オンライン勉強会

2025年 **10月16日** **木** 14:20~15:00

参加資格: **JGBA会員限定** 参加費: **無料**

WEB
お申込みは
こちら▶▶▶



AIで革新する住宅営業組織

契約率UP
2025年最新版

～営業人財育成と設計提案を格段とレベルアップする実践戦略～



セミナーテーマ

- 1 AIによる営業人財育成の自動化とその効果
- 2 生成AIを活用した業務時間超圧縮術
- 3 設計・プランニング資料を自動化する方法



株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部マネージングディレクター
日野 信

略
歴

株式会社船井総合研究所（Funai Soken Holdings Inc.）は、中小企業を主な対象とした業界特化型コンサルティングを提供し、住宅・不動産業界をはじめ物流、医療、福祉、流通など多岐にわたる支援実績を有しています。研修・診断サービスも通じ、効率的な人材育成と業績向上に貢献しています。



参加対象 **経営者** **役員** **営業担当** **人事・人材育成担当**

当セミナーにお勧めの方

営業育成に多大な時間とコストをかけている経営者・幹部の方

新人・中途営業のスキルばらつきによる組織の育成課題を抱える企業の担当者

設計業務を簡略化・効率化したい方

AI活用による効率化で、負担軽減と成果向上を実現できます。

標準化されたトレーニングプロセスで、育成成果を均質化できます。

パース作成・見積もり・提案資料等を超時短でアウトプットできるようになります。