

2025年度 JSK 式「住宅営業職新入社員向け研修」のご案内

「新人は入れたが研修が出来ない」との声にお応えしてはじめたこの研修
今年、DVD 受講・オンライン受講・会場受講の3コースで開催します！

1. 研修の目的と目標

目的は、お客様から「相談相手」として認め
もらうための知識とスキル（技）を身につけること
目標は、商談アポが取れるようになること

2. 研修の内容（3部構成）

- ①仕事の進め方と住宅営業に必要なビジネスマナー
・仕事に対する意欲を下げないことを目的としている
- ②住宅営業に必要な知識
・お客様と同等の知識を持つことを目的としている
- ③初回接客に必要なコミュニケーションスキル
・初回接客のフローとそこで使うスキルを身につける
ことを目的としている

※内容の詳細は、次頁以降に掲載

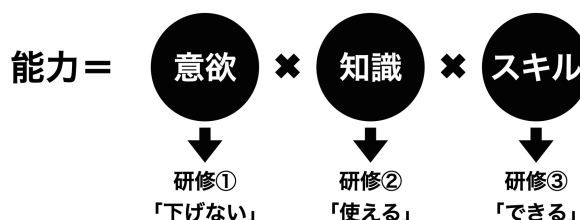
3. 研修の特長

- ①住宅営業に特化している
- ②お手本映像を見ることができる（68シーン）
- ③テキスト、チェックリスト等が充実していること
（テキストは作成中、去年はA4縦両面214頁）
- ④実際にありそうな問題を題材にしていること
（住宅営業に必要な知識研修、23問）
- ⑤スキルを応用が効くように公式にしている
（43の公式）

4. 想定している参加者

- ①2025年4月入社の新入社員
※営業担当向けの内容だが、他部門担当者の受講可能
※注文住宅を主とする内容だが、分譲住宅も対応可能
- ②他部門から営業部門に配属された社員
- ③部下育成を担当する営業管理職、営業研修担当者

社員教育の目的は、社員の能力向上です



5. 講師 音地常弘（おんじつねひろ）

株式会社住宅産業研究所 コンサルタント
中小企業診断士・経済学修士・奈良ソムリエ
住友林業にて、営業・管理職・研修担当を行い現職に

6. 内容紹介動画リンク先

<https://youtu.be/yFVKR3nAulU>



7. 受講方法

受講方法		メリット&デメリット
DVD 受講	DVD を購入して 自社で受講する (会社単位)	・何度も繰り返して受講できる ・期間の制限が無い ・会社で行う場合は、会場が必要 ・DVD の保管が面倒、DVD を見る機械が必要
オンライン受講	オンラインで 受講する (会社単位)	・個人別に視聴することができる。PC、タブレット、スマホも OK ・会場を用意する必要がない ・視聴期間の制限がある（2025年11月末まで） ・ネット環境によっては視聴出来ない
会場受講	会場（新宿）で 受講する (個人単位)	・講師から直に講義を受けることができる、その場で問題ができる ・新人の人数が少ない場合に適している ・交通費、宿泊費が別途かかる ・日程が合わないと受講できない

<h1 style="margin: 0;">研修 1</h1> <h2 style="margin: 0;">仕事の進め方・住宅営業に必要なビジネスマナー</h2>	DVD 受講 A-1	オンライン受講 B-1
	試聴時間	約 240 分

【狙いと内容】

この研修の目的は、仕事に対する意欲を下げないこと。住宅営業職を目指して入社した社員に、「こんなはずじゃなかった」と思わせないようにすることを目標としている。

仕事に対する意欲を下げる主な原因は、「仕事のゴールが見えない」「ゴールが遠すぎる」「仕事の進め方が分からない」といったことから生まれる、「コスパが悪い」と感じることや、「社内コミュニケーションがうまく取れない」「電話を取るのが怖い」といった本来の仕事以外のものがある。

そこでこの研修では、住宅営業職の目的である、「お客様の住まいづくりのお手伝いをする」とはどんなことなのかを認識させ、その進め方をお客様目線で解説して、コスパの良い仕事の進め方を理解させていく。

また、社内や取引業者とのコミュニケーションをうまく取ることも、コスパの良い仕事の進め方であることも理解させていく。**25 シーンのお手本映像**と**7つのチェックリスト**で内容理解を促進していく。

進め方

項目	内容	お手本映像 チェックリスト
1 仕事の 考え方と進め方	1. 生産性を上げるために、目的・目標・進め方を明確にする ・コスパの本当の意味、仕事はゴールから考える、仕事の結果はお客様が決める、考え方とやり方の違い等 2. 商談の成功率を上げるために、商談と商談の PDCA を理解する ・商談準備&商談の 5 ステップ、鉄則州とべからず集を作る等 3. 働きやすくするために、報告・連絡・相談を理解する ・報告・連絡・相談をする前にする事、指示されたら報告、連絡は誰に何を、相談したら結果を報告等	4 チェックリスト 2
2 住まいづくりの 進め方	1. 住まいづくりのお手伝いをするために、進め方、きっかけと動機を理解する ・新しい暮らしに移るまでの流れ、モノ消費とコト消費の違い等 2. 戸建を勧めるために、住まいの形、一次取得、複数取得を理解する ・若年層とシニア層の価値観や住まいの形の違い等 3. より良い提案をするために、お客様の情報収集方法、商談・打合せの進め方を理解する ・レモン市場とピーチ市場、打合せ方法、進め方に影響を与えること等	0 チェックリスト 1
3 ビジネスマナー① 基本	1. 仕事をする上で必要なビジネスマナーの、重要性を理解する 2. 人との出会いの場面で必要な、あいさつ・お辞儀・身だしなみの重要性和やり方を理解する 3. 職場の基本マナー	6 チェックリスト 1
4 ビジネスマナー② 敬語	1. 人とのコミュニケーションをとる上で必要な敬語を理解する ・敬語の種類、尊敬語と謙譲語、丁寧語と美化語、よくある失敗等 2. 社会人の言葉遣い ・よく使う言葉は、社会人はこう言い換える等	2 チェックリスト 1
5 ビジネスマナー③ 電話の受け方	1. 仕事をする上で必要な電話の受け方の基本を理解する ・電話の受け方準備、受け方基本 2. 電話の取次方法 ・相手を名指しされた場合、担当を聞かれた場合、自分宛の電話等	7 チェックリスト 1
6 ビジネスマナー④ 接遇	1. ビジネスに必要な来客応対を理解する ・名刺の出し方受け方、席次の理解、玄関での応対 2. ビジネスに必要な接遇を理解する ・応接室へのご案内、飲み物の出し方、お見送りの方法	6 チェックリスト 1

研修 2 住宅営業に必要な知識

DVD 受講
A-2

オンライン受講
B-2

試聴時間 約 290 分

【狙いと内容】

この研修の目的は、お客様と同等の知識を持つこと。SNS や HP、YouTube の普及により、お客様は住宅購入に関する知識を以前より格段に持っている。もちろん不正確な情報を含まれるが。そんなお客様と接するには、最低でも同等の知識が必要である。また、自社の商品知識だけでなく、一般的な商品知識も必要である。なぜなら、お客様は知っているから。ただ知識は持っているだけではいけない。使えない知識は宝の持ち腐れである。

そこでこの研修では、講義の初めにお客様から聞かれそうな問題を出す。その後に、その問題に答えるのに必要な知識の解説を行い、最後に問題の解答を紹介する。問題は全部で 23 問。各項目の最後にはチェックリストを紹介する。

問題10

- ①登記事項証明書を見ると、お客様所有の敷地に抵当権が設定されていました。お客様は住宅ローンを借りる予定です。どのような対応をしますか？
- ②あなたの会社の契約書では、会社側の理由で、決めていた引渡し日に引渡しが出来ない場合、どんな対応をすると書いてありますか？
- ③土地の登記事項証明書を見ると、建築主のお父様の所有になっていますが、お父様は10年くらい前に亡くなっています。どのような対応をしますか？

問題13

- 20代後半のご夫婦（子供なし）から次のような話を聞きました。この計画を進めるにあたり、土地に関して確認しておかないといけないことは何ですか？
- 事例①主人の親が住んでいる土地がかなり広いので、その土地の空いているところ（現状庭）に建物を建てて住めば良いと親から言われた
- 事例②主人の親が持っている土地（現状空き地）に建物を建てて住めば良いと言われた

進め方

項目		内容	問題 チェックリスト
1	長持ちする建物に関する知識	お客様に説明するために 1. 構造種別と構造形式を理解する（特徴と違いの理解等） 2. 建物の耐久性に関する知識を理解する（湿気対策、保証制度等） 3. 災害対策に関する知識を理解する（地震、台風、火災対策） 4. 暮らしの変化への知識を理解する（リフォームへの対応等）	問題 4 チェックリスト 1
2	暮らしやすい建物に関する知識	自社の提案を説明するために 1. モノとコトの違いを理解する（コトとはモノが実現させる経験や体験） 2. 間取りに関する知識を理解する（駐車場、玄関、LDK、水回り、寝室等） 3. 設備に関する知識を理解する（キッチン、浴槽、洗面化粧台、V2H 等） 4. 室内環境に関する知識を理解する（断熱性、気密性等） 5. 特殊な計画に関する知識を理解する（二世帯、3階建て、平屋）	問題 4 チェックリスト 1
3	住宅営業に必要な法律知識	住宅営業に必要な 1. 民法の知識（公示の原則、法律用語、物権と債権、相続等） 2. 不動産登記法に関する知識（登記事項証明書の見方等） 3. 品確法に関する知識（瑕疵担保責任、性能表示制度等） 4. その他の法律に関する知識（消費者契約法、個人情報保護法）	問題 4 チェックリスト 1
4	敷地と建物の関係に関する知識	お客様への提案（間取り）を作成するために 1. 「建築できる土地か？」に関する知識を理解する（一敷地一建物等） 2. 「どんな建物が建てられるか？」に関する知識を理解する 3. 申請手続きに関する知識を理解する（確認申請、4号特例等） 4. 土地を購入する場合に必要な知識を理解する（購入方法等）	問題 6 チェックリスト 1
5	資金計画に関する知識	お客様への提案（資金計画）を作成するために 1. 資金計画の基本を理解する（高い安いはお客様が決める等） 2. 「費用」に関する知識を理解する（本体、付帯、諸経費） 3. 「支払い」に関する知識を理解する（自己資金、住宅ローン）	問題 5 チェックリスト 1

<h1 style="margin: 0;">研修 3</h1> <h2 style="margin: 0;">初回接客に必要なコミュニケーションスキル</h2>	DVD 受講 A-3	オンライン受講 B-3
	試聴時間 約 305 分	

【狙いと内容】

この研修の目的は、初回接客のフローとそこで使うスキルを習得すること。初回接客だけは、自分一人で行わないといけないもの。ここでつまづくと、意欲が下がる。しかし、お客様は千差万別。いわゆるマニュアル通りの対応では、失敗してしまう。

そこでこの研修では、初回接客の各ステップで使うスキルを、「公式」にした。この公式をお客様に応じて当てはめれば、それなりの接客はできる。この小さな成功体験を増やすことにより、接客に対する意欲を上げ、自分の形を作らせることができる。43の公式と47本のお手本映像、8つのチェックリストで内容理解を促進していく。

公式43

合意を得るステップ

1. 当社では、このように進めていきます
2. 最初のステップはこれになります
3. こちらから進めてみませんか
 1. 土地ありの場合→敷地調査
 2. 土地なしの場合→土地紹介
 3. 上記以外のステップ

お手本サンプル

当社では
このように進めております
(スケジュール表を見せて)
まず敷地調査を行います
その結果をもとにヒアリングを
提案書を作成します
それで合意を得られれば
ご契約になります



進め方

項目	内容	お手本映像 チェックリスト	公式
1	お客様から「相談相手」として認めてもらうために 1. 警戒心を下げるスキルを理解する（信頼の3原則） 2. 商談の準備方法を理解する（商談準備の5ステップ） 3. 予約のお客様に対する接客準備方法を理解する	お手本映像 6 チェックリスト 1	1 ~ 5
2	お客様から「相談相手」として認めてもらうために 1. 予約の確認方法を理解する 2. 注文住宅の受付方法を理解する（アンケートとガイダンス） 3. 分譲住宅の受付方法を理解する（+ 物件説明を行う）	お手本映像 2 チェックリスト 1	6
3	お客様から「相談相手」として認めてもらうために 1. 「コト説明」「モノ説明」の方法を理解する 2. 「5つの説明」の方法を理解する 3. 「説明したら問題する」方法を理解する	お手本映像 11 チェックリスト 1	7 ~ 14
4	お客様から「相談相手」として認めてもらうために 1. お客様の問題への答え方を理解する（10パターン） 2. お客様の知りたい事への答え方を理解する 3. 答えられない場合の対応を理解する	お手本映像 12 チェックリスト 1	15 ~ 25
5	お客様から「相談相手」として認めてもらうために 1. 人の問題を発見して解決のお手伝いをする 2. 敷地の問題を発見して解決のお手伝いをする 3. お客様の不安を解消するお手伝いをする	お手本映像 5 チェックリスト 2	26 ~ 35
6	お客様から「相談相手」として認めてもらうために 1. 自社・自分・商品を信頼してもらう 2. 当社の提案でしたいコト実現可能だと理解してもらう 3. 当社の提案が支払い可能だと理解してもらう	お手本映像 6 チェックリスト 1	36 ~ 40
7	お客様から「相談相手」として認めてもらうために 1. ここまでの話をまとめる 2. 次にする事を提案する（3つのゴール） 3. 次の約束を取る	お手本映像 5 チェックリスト 1	41 ~ 43

<h1 style="margin: 0;">会場受講</h1> <h2 style="margin: 0;">2025年度 JSK 式「住宅営業職新入社員向け研修」</h2>	4月9日（水）～11日（金） の3日間
	会場 弊社本社会議室（新宿）

この研修の狙いと内容

研修1から3までを、講師が直接講義を行うもの。全3日間のコースであるが、1日単位でも受講できる。テキストやお手本映像、公式、チェックリストなどは、DVD・オンライン研修と同じものを使う。

これらのコースとの違いは2つある。

①ロールプレイと実習を行う

お手本映像を見た後、ロールプレイを行うので、習得する時間が早くなる。間違っていて理解していたこと、できると思ったができなかったことなどがその場で復習できるので研修の効果が高くなる。また、営業に必要な知識の問題を実際に解答して、その場で解説を聞き復習することもできる。

②講師から直接アドバイスを受けられる

疑問点はその場で講師に確認できる。また説明文などを作成するとき、自社の商品に応じた説明文のアドバイスを受けることができる。そのまま実践できることを持ち帰ることができるので、研修の効果が高くなる。

※1日単位で受講できる

※最小催行人数は1名。参加人数が少ない方がコスパが高いかも？

※自分の名刺（あれば）、電卓、会社案内・商品・モデルハウスなどのパンフレットを持参すると講師からのアドバイスがより実践的になる

■進め方（休憩あります）

日程	会場受講 C-1 4月9日（水）	会場受講 C-2 4月10日（木）	会場受講 C-3 4月11日（金）
	10:30 開始	9:30 開始	9:30 開始
項目	仕事の進め方 住宅営業に必要なビジネスマナー	住宅営業に必要な基礎知識	初回接客に必要な コミュニケーションスキル
AM	1-1 仕事の考え方と進め方 ・仕事の考え方と進め方 ・商談のPDCA ・報告、連絡、相談	2-1 建物の構造に関する知識 ・構造種別と構造形式 ・耐久性と災害対策 ・暮らしの変化への対応等	3-1 接客準備 ・会社紹介と自己紹介、信頼の3要素 ・商談準備の5ステップ ・予約客に対する接客準備等
		2-2 間取りに関する知識 ・モノとコトの違い・間取りの基礎知識 ・住宅設備の基礎知識 ・室内環境（断熱・気密・換気）の基礎知識等	3-2 受付 ・予約の確認 ・注文住宅の受付方法（ガイダンスが重要） ・分譲住宅の受付方法（物件説明が重要）
PM	1-2 住まいづくりの進め方 ・お客様から見た進め方・きっかけと決断 ・住まいの形・一次取得と複数取得 ・情報収集・住宅会社との打合せ等	2-3 住宅営業に必要な法律知識 ・民法（所有権、抵当権、契約、相続等） ・不動産登記法、品確法について ・消費者保護法、個人情報保護法等	3-3 建物説明 ・間取り・設備説明の基本（コト説明） ・構造・性能説明の基本（モノ説明） ・説明したら問題する（感想→現状→理想）等
	1-3 ビジネスマナー ① ・ビジネスマナーの重要性 ・仕事の基本マナー あいさつ お辞儀 身だしなみ等	2-4 敷地と建物の関係 ・敷地に関する規制（建築出来るか？） ・建物に関する規制（どんな建物が？） ・各種申請と手続き等	3-4 お客様からの問題に対応する ・お客様からの問題に答える ・お客様の問題の意図に答える ・お客様からの問題に答えられない場合の対応
	1-4 ビジネスマナー ② ・敬語 敬語の意味 尊敬語と謙譲語 丁寧語と美化語	2-5 資金計画に関する知識① ・資金計画の考え方（注文・分譲） ・建物にかかる費用 ・建物以外にかかる費用（付帯・諸経費）	3-5 着座商談 - ヒアリング - ・人についての問題点を発見する ・敷地についての問題点を発見する ・不明点、不安点を聞いて解消する
	1-5 ビジネスマナー ③④ ・電話の受け方 ・接遇、名刺、受付、案内、お見送り	2-6 資金計画に関する知識② ・支払い方法①（現金・贈与）について ・支払い方法②（住宅ローン）について ・ライフプランについて等	3-6 着座商談 - プレゼン - ・したいコトが可能だと説明する ・支払いが可能か確認する ・自社の進め方を説明して、次の約束を取る
	終了	17:00 終了	17:00 終了

お申込み方法

① HP の専用フォームから申し込む

<https://www.tact-jsk.co.jp/seminar/2504shinjinkensyu>

②メールで申し込む ⇒ info@tact-jsk.co.jp

TACT とエクスプレスの無料枠は使えません



■申込書

貴社名		申込ご担当者様氏名	
申込ご担当者様 所属・役職		お電話番号	
メールアドレス			
ご住所	〒		

DVD とオンラインは、会社単位の申込みになります。申込欄にチェックを入れてください

受講方法	コース番号	申込欄	コース	費用（税込）
DVD 買取り	A		全コース（A-1・A-2・A-3）	440,000 円 / 社
	A-1		「仕事の進め方・住宅営業に必要なビジネスマナー」	165,000 円 / 社
	A-2		「住宅営業に必要な基礎知識」	165,000 円 / 社
	A-3		「初回接客に必要なコミュニケーションスキル」	165,000 円 / 社
オンライン 11 月末まで 視聴可能	B		全コース（B-1・B-2・B-3）	440,000 円 / 社
	B-1		「仕事の進め方・住宅営業に必要なビジネスマナー」	165,000 円 / 社
	B-2		「住宅営業に必要な基礎知識」	165,000 円 / 社
	B-3		「初回接客に必要なコミュニケーションスキル」	165,000 円 / 社

会場受講は、個人単位の申込みになります。申込欄に人数を入れてください

受講方法	コース番号	申込欄	コース	費用（税込）
会場受講 4/9-11 10 時 -17 時	C		全コース（三日間全て受講）	88,000 円 / 人
	C-1		初日「仕事の進め方・住宅営業に必要なビジネスマナー」	33,000 円 / 人
	C-2		二日目「住宅営業に必要な基礎知識」	33,000 円 / 人
	C-3		三日目「初回接客に必要なコミュニケーションスキル」	33,000 円 / 人

■お申込みから受講までの流れ

受講方法を決めてお申し込みいただきましたら
弊社より申込受付のメールを送ります
その後の対応は受講方法によって違います

・DVD 購入の場合

2025 年 2 月末完成予定です
その頃に請求書を送ります。ご入金確認後、発送します

・オンライン受講の場合

2025 年 3 月 1 日以降視聴可能です
2 月中旬に、請求書を送ります
ご入金確認後 視聴用 URL のご案内を送ります
2025 年 11 月末まで視聴出来ます

・会場受講の場合

2025 年 4 月 9 日から 11 日までの開催です
申込受付後メールで参加者名簿の記入を依頼します
参加者人数の確定後、請求書、受講案内を送ります

■お問合せ先

お問合せ内容	担当	連絡方法
研修内容	音地（おんじ）	onji-t@tact-jsk.co.jp
申込み方法	黒木（くろぎ）	03-6380-1271
申込み後の手続き	黒木（くろぎ）	03-6380-1271

株式会社 住宅産業研究所

〒160-0022

東京都新宿区新宿 2-3-11VORT 新宿御苑 6F

TEL : 03-6380-1271

JSK 株式会社 住宅産業研究所