

# 「2025年度 リフォーム営業職新入社員向け研修」のご案内

～リフォーム営業職の新人に特化した研修、受講しやすい3コースをご用意しました!～

OJTでも構いませんが…

毎年入ってくる新入社員、他部署から異動してくる社員たちへの研修は、OJTが主流ですよね

確かに現場で仕事を覚えるのは最も有効な方法かもしれませんが、でも社員からするとどうでしょうか？

社会経験も無く、基礎知識も無く、年が違ふ人とのコミュニケーションの経験がない社員が、いきなり現場に出される時のプレッシャーはものすごいものでしょう

教える社員も、忙しいし、教える方法も分かりません。こんな状態で新人を任されても困ってしまいます

そこで、現場に出るまでに必要な知識とスキルを紹介し、今ある仕事への意欲を下げない研修を企画しました

3つの受講方法をご用意しましたので、ご検討ください

## 1. 想定している参加者

### ① 2025年4月入社の新入社員

※主としてリフォーム営業担当向けの内容ですが

他部門の担当者が受講されてもかまいません

### ② 他部門からリフォーム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

## 2. 研修内容

リフォーム営業に必要な、意欲、知識、スキルを向上させるために3つの研修を用意しました

研修①意欲を下げないために（詳細は、裏面A-1参照）

・仕事の進め方・営業に必要なビジネスマナーについて

研修②使える知識を身につけるために（詳細は、裏面A-2参照）

・リフォーム営業に必要な知識について

研修③スキルを使えるものにするために（詳細は、裏面A-3参照）

・商談に必要なコミュニケーションスキルについて

## 3. 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

<https://www.youtube.com/c/nantodiary>

## 4. 受講方法 3つの方法があります

### ① 研修映像データを購入して自社で研修を行う

・いつでも、どこでも、個人別でも、自由に受講できます

### ② 講師がお伺いする出張研修を行う

・リアルに受講することができ、質問もすることができます

### ③ オンラインで受講する（視聴開始から2ヶ月間）

・受講費用を抑えることができます

※受講方法によって費用が異なります。裏面をご覧ください

## 5. 受講手続き

まずはお申込みください。その後の手続きは下記の通りです

### ① 研修映像データ購入の場合

2025年4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、納品します

### ② 出張研修の場合

お申込みいただきましたら、講師がメールでご連絡し、詳細について打合せをさせていただきます

### ③ オンライン受講の場合

2025年5月より視聴可能です

お申込みいただきましたら、請求書をお送りします

ご入金確認後、視聴予定日までに視聴用URLを送ります

視聴予定日から2カ月間視聴できます

なお、視聴用デバイス、人数、回数の制限はありません

## お申込み方法

① HP <https://www.tact-jsk.co.jp/kenshu/2504reform>

② メールでも申し込めます ⇒ [info@tact-jsk.co.jp](mailto:info@tact-jsk.co.jp)

TACTとエクスプレスの無料枠は使えません

申込フォームは  
こちらです→



## ■ 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

■研修内容（時間は変更する可能性があります）

	A-1（約 4 時間）	A-2（約 5 時間）	A-3（約 5 時間）
コース	仕事の進め方 営業に必要なビジネスマナー	営業に必要な基礎知識	商談に必要な コミュニケーションスキル
1	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 ・自社の構造を知る・新旧、商品の違い等 ・木造、S 造、RC 造の特徴と注意点 ・構造に関するリフォーム工事	3-1 コミュニケーションの基本 ・ABC 理論と感情のメカニズム ・営業活動の進め方 ・欲しいモノとしたいコトの違い
2	1-2 リフォームするお客様を知る ・リフォームのきっかけ、モノとコトの違い ・年齢による進め方の違い ・情報収集・住宅会社との打合せ等	2-2 工事対象場所に関する知識 ・玄関、屋根、外壁リフォーム ・水回り設備リフォーム ・内装リフォーム ・断熱リフォーム ・水回り設備以外の設備リフォーム ・その他のリフォーム	3-2 聞く・話す・見る ・反応的聞き方、共感的聞き方 ・質問への答え方、理解しやすい説明方法 ・説明したら質問する、態度表情を見る
3	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		3-3 予約客に対する接客準備 ・予約の確認とカンファレンス ・初回接客の準備方法 5 ステップ ・自社オーナー、紹介客に対する準備
4	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	2-3 必要な法律知識 ・建設業法 ・労働安全衛生法、廃棄物処理法など ・工事に必要な申請	3-4 初回接客 ・商談の 5 ステップ、会社と自己紹介 ・基本情報、したいコトのヒアリング ・完成時期の確認と今後の進め方説明
5	1-5 ビジネスマナー③ ・電話の受け方 電話の受け方準備 受け方基本 取り次ぎ等	2-4 資金計画に関する知識 ・資金計画の考え方 ・支払い方法（住宅ローン等）について ・補助金について等	3-5 現地調査 ・現地調査準備、同行者との打合せ ・現場の確認と SPIN の活用 ・テストクロージングと次回の約束
6	1-6 ビジネスマナー ④ ・来客対応 訪問する場合 名刺 席次 応対 ご案内 飲み物 お見送り ビジネス文書等	2-5 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	3-6 プレゼンとクロージング ・プレゼン準備（3 つの提案、資料の準備） ・説明前の確認、分かりやすい説明 ・クロージングとアンカリング効果（SR 活用）

■受講方法と費用

提供方法	コース番号	コース内容	費用（税込）	申込欄
研修映像 データ (mp4/mov)	A	全コース（A-1・A-2・A-3）	440,000 円 / 社	
	A-1	「仕事の進め方・リフォーム営業に必要なビジネスマナー」	165,000 円 / 社	
	A-2	「営業に必要な基礎知識」	165,000 円 / 社	
	A-3	「商談に必要なコミュニケーションスキル」	165,000 円 / 社	
出張研修 講師がお伺い します※	3 日間	全コース（A-1・A-2・A-3）を 3 日間で行う	495,000 円 / 社	
	2 日間	研修内容を打合せして 2 日間で行う	330,000 円 / 社	
	1 日	研修内容を打合せして 1 日で行う	165,000 円 / 社	
オンライン受講		全コース（A-1・A-2・A-3）をオンラインで受講	220,000 円 / 社	

※出張研修の場合、全コースを 2 日以内で行うことは出来ません

※出張研修 2 日間または 1 日の場合は、事前に講師と内容について打合せをさせていただきます

※別途、講師の交通費と宿泊費がかかる場合があります

■申込者情報

貴社名		申込ご担当者様	
申込ご担当者様 所属・役職		お電話番号	
メールアドレス		オンライン受講の場合、視聴開始希望日	月 日
ご住所	〒		

※お問い合わせはこちら セミナー内容は音地（オンジ）onji-t@tact-jsk.co.jp、それ以外は黒木（クロギ）03-6380-1271 まで