

スキルアップ&レベルアップ【研修ゼミ】開催

未来を創る

リフォームゼミ 未来塾

リフォームビジネスで勝ち残るための研修&ゼミ

リフォーム新時代に勝ち残るためには
個のレベルと意識を高める必要がある！

新しい時代のリフォームビジネスを楽しく働く

■カリキュラム

※主なカリキュラム

(研修ゼミ開設スタート時に受講生とミーティングでカリキュラムの展開を話し合います)

- ① サービス業(リフォーム)に対応できるコンサルティング営業技術(初級)
- ② サービス業としてのリフォームの実態とこれからの市場活動の予測と対策
- ③ リフォーム業に必要なプロモーション実技学習(初級)
- ④ リフォームアドバイザーとしての実技の考察
- ⑤ 人材育成のこれからのカタチ(全社営業の体制づくりを考える)

■定員／○リフォーム男子サークル4名(最大6名)

○リフォーム女子サークル4名(最大6名)

■開催地・会場／研修会議室(予定)

■開催回数／1年間10回の研修&サークル

■時間／10時～午後5時

※リフォームビジネスの様々なことを3年間かけて学びます。



【研修ゼミ講師／坂戸健司プロフィール】

武蔵野美術短期大学卒業後、東京の広告代理店にて大手クライアントの広告戦略、販売促進の戦略を習得。その後、郷里の広島にて新産業開発研究所(株)を設立する。未来リサーチをベースにした商品開発から市場導入、マーケティング戦略や広告、販促展開をトータルで手掛ける。

TOTOリモデルクラブにて、リフォーム事業の立ち上げに際する研修&トレーニングや販促ツール制作指導を行う。全国13支社にて130回開催。参加企業1468社、参加人数1729人。



リフォームゼミ
未来塾

新産業開発研究所有限公司

〒739-1741 広島市安佐北区真亀2-13-10-105

TEL (082) 843-1641 FAX (082) 843-0206

E-mail : info@shinsangyo.jp

http : //www.shinsangyo.jp/

リフォームゼミ 未来塾

リフォームビジネスは 新しい時代に突入しました!



「勝ち残っていくための戦略を立て、人材を鍛え直す時が来ています」

ゼミの考え方「リモデルはサービス業です！」

リモデルビジネスは高度なサービス業です。しかもお客様の求めるものを見つけ出し、それを提案し続けなければ仕事は獲得できません。そのためには自前で営業活動や広告宣伝、販売促進活動を計画的かつ継続して実行する必要があります。リモデル店はそれらの仕組みそのものを会社の中に備えなければなりません。「いい仕事をしていればお客様の方から問合せがくる」というケースもあるでしょうが、今後も、様々な業界から参入してきた競合が増え続け、競争は激化するでしょう。「ではどうするか？」というアンサーが、このチラシでご提案する「リフォームスクール」です。

【経営研究会】のセミナーとは

私は、20年以上リモデルクラブの研修を担当してきた、その道35年のマーケティングのプロです。その私が考え出した「経営研究会」という研修が、リモデル店対象に2010年から開催されるようになりました。この研修の特長は、シリーズ研修で、自社オリジナルの営業ツール（アプローチブックなど）の“成果物”を作り出すことができます。講義内容においても、リモデルビジネスに必要なマーケティングの基本的な考え方や、サービス業としての経営計画をわかりやすくお伝えしています。



新産業開発は、グリーン部分の業務の各種支援を行なっています。

この研修は、実際に営業活動に必要な幾つかの営業ツールの制作を通して、それぞれのお店に沿った形で実技指導をしています。元請店になるために、あるいはリモデル専門店としてのブランド構築のために、新規顧客を獲得する活動を“0”から見直していく。“サービス業”としてリモデルビジネスを始めるために、この研修が好評で全国各地で継続的に開催されています。

リフォームスクール



「リモデル営業の教育を社内でやりたいのだが、どうやっていいかわからない」「後継者の育成、事業継承をどんな手順であればいいのかの相談に乗ってほしい」となどの質問やリクエストニーズを多くお聞きし、何とかお役に立てないものかと思い、リフォーム店に対しての「リフォームスクール」を企画しました。

【研修エピソード】

リモデル店の参加者からは「伝説の講師」と言われ、既に20年目に入ります。リモデル店向けの研修で、主に新規顧客獲得のための販売促進や営業活動などに関する研修の講師を務めています。研修が人気の秘訣・要因は、①分かりやすい ②楽しい ③直ぐに役立つと言われ、「開催された時は必ず参加します」と繰り返し何度も研修を受講し続けてきた人々からコメントをいただいています。「10年前にリモデルをどのように進めていいかわからなかった」とか、「坂戸先生の助言を信じてやり続けてきてよかった」という方々が立派な経営者になられ、今では社員の方と一緒に研修に参加されるようになりました。【TOTのリモデルクラブ研修開催/130回 参加者約1729名(約1468社)】

リフォーム店の経営スタイルは様々で、それぞれに可能性があり、その未来への挑戦も手段は様々です。私は地元で活躍する地域密着のリモデル店こそが、サービス業として本当のリフォームビジネスを実現できると考えています。弊社の使命である「新産業開発」の仕事でリフォーム店の経営の支援ができることを願っております。



なぜこの企画を思いついたか？ 提案の理由とは何か？

指示、命令をされたことをすっかりこなしていく若手社員が、将来、成長していく優秀な社員だと思われがちだが、上司や幹部社員が見て過ごしていた問題点、あるいは会社の業務の盲点に気づいて意見、具申してくれる社員こそ、将来、会社の中核となって成長していく可能性がある！

まずは上司に物怖じせずしっかり話ができる。そんな対人対応能力を伸ばしていけるようになることで、若い人には自信が付き、仕事が面白くなる！これこそ長い間、全国各地で研修やトレーニング、コンサルタントを行ってきた経験値から、私が確信している人材育成の重要なポイントです。