

12人の優秀ビルダー営業マン列伝

～だから私は売れています～

顧客志向は当たり前の時代、セールスから“夢の実現請負人”へ

A 4縦カラー版・140ページ

■一般価格 63,000円（税込）

Builder salesman lives

お客様は「能力のある営業マンから購入したい!」と思っている。

不況の今だからこそ“家づくり”に失敗したくないお客様は、能力のある営業マンから購入したいと思っているようです。要するに、売れる人はどんどん売れ、売れない人はどんどん売れなくなるのが今の時代だと言えます。当社の調査で（裏面グラフ参照）お客様は、建築費用・商品・構造等についての知識を求めているということが分かりました。でも、それは知識さえ覚えれば、誰にでも身に付くものです。

売れる人と売れない人では、どこで差がつくのでしょうか？住宅メーカーだと会社のブランド力が高いため、今回は、年間実績100棟程度の規模を誇る優秀ビルダーの中で、高実績のトップセールスマン全12名に徹底取材を行いました。そこで分かった事は、売れている営業マンに共通するのは、「やる気の高さ」「まじめさ」「日頃の努力」といった当たり前の事ができ、その上でちょっとした発想の転換など自分なりの創意工夫ができる人でした。



(株)三建 兵庫県加古川市

■江浦 政信さん
現場監督から営業マンに転身
累計実績300棟を誇る超ベテラン。
努力で取れるのは8棟まで、それ以上を売る為の紹介を生み出す工夫



(株)サティスホーム 三重県津市

■久保 敦さん
サッシ会社社長から年間60棟を
売る営業マンへ。1日に最大12
名と打ち合わせを行う凄腕営業
こうすれば、人が自ら寄ってくる



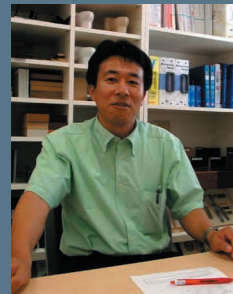
やわらぎ住宅(株) 滋賀県近江八幡市

■加 有貴子さん
若手女性営業マン
バランス感覚を養い、年14棟の実
績に急成長、社員全員に社長自ら
が行う“教育”と“共育”とは



アサヒグローバル(株) 三重県桑名市

■川出 明洋さん
28歳で年間15棟前後をコンスタ
ントに受注する。若手の営業マン
が確実に“やる気”になって結果
を生み出す組織作り



(株)レオハウス 長野県松本市

■黒岩 伸至さん
理系出身！自ら積極的に話さずに
受注をする工夫～常に冷静沈着、
迅速なプラン提出など機動力と行
動力を高めた営業スタイル



和建設(株) 高知県高知市

■徳弘 京子さん
事務職から営業マンに転身
女性の観点から生活を想像させ、奥
様の共感を得る工夫～ショールー
ムでできる事、ブログの活用等

その他掲載ビルダー 三交ホーム(株)、(株)谷川建設、(株)ヘルシーホーム、ボラスグループ、安井建設(株)、悠悠ホーム(株)の全12名
【取材項目】

- 営業マンになった経緯（採用） ■集客の方法 ■商談のスタイル ■スケジュール管理の秘訣
- 年間受注棟数 ■過去の経歴 ■得意分野と使用ツール ■競合対策 ■モチベーション維持方法

等々、徹底取材を行いました。今、最も売れている全国の優秀営業マンの行動実態に迫ります！

■ビルダーの経営者の方はもちろん、メーカー、ビルダー、工務店の営業マンの方にも是非読んでいただきたい資料です。

■優秀営業マンが実際に使っているツール・アイテムも写真入りで紹介しています。

- 手帳～スケジュールの立て方
- モチベーションアップツール
- 提案用ツール
- 商談スペース
- ITツールの活用法
- 自己紹介名刺
- 集客用チラシ

etc.



資料申込書

お申し込みありがとうございます。所定事項をご記入の上、下記FAXまでご返送下さい。
FAX 確認後、資料と請求書をお送りさせていただきます。（資料は4月末の発刊を予定しております）

FAX

06-6365-5870

「12人の優秀ビルダー営業マン列伝」

63,000円（税込み） ※ TACT 会員は 56,700円（税込み）

冊

御住所	〒		
御社名	TEL		
所属・役職	FAX		
御氏名	メールアドレス	@	
会員種別	TACT・エクスプレス・非会員	支払予定日	平成22年 月 日

お問い合わせ先 (株)住宅産業研究所 関西支社

〒530-0047 大阪市北区西天満5-11-7

TEL:06-6365-5831

担当：関（和）まで

資料の内容

第Ⅰ章 優秀営業マンとは

1. 優秀営業マンはどの程度売れているか
2. こういう人が売れる～顧客、紹介、性格
 - (1) 顧客志向が強い人が売れる
 - (2) 紹介受注を取ればコンスタントに売れる
 - (3) 売れるには“人間性”も重要
3. ビルダー優秀営業マンの実態

第Ⅱ章 ユーザーアンケートから見る、理想の営業マン

1. 理想の営業マン像
 - (1) 理想の営業マンは40代営業マン
 - (2) 営業マンはアドバイザーになれ
2. 嫌われる営業マン
 - (1) 強引な営業マンは悪印象
 - (2) 営業マン嫌いには「欠点を話せ」
3. 失敗しない初回接客
4. 話題をきっかけに信頼を掴む
5. 世代別傾向と対策
 - (1) 20代ユーザーのキーワードは共感
 - (2) 30代ユーザーはやや能力重視
 - (3) 40代ユーザーはサポートに回る
 - (4) 50代ユーザーには「頼れる営業マン」
 - (5) 60代以上のユーザーは疑り深い
6. 契約したい営業マンになる為に
7. アンケート結果
 - (1) 調査概要
 - (2) 設問 [Q1～Q11]

第Ⅲ章 優秀営業マンの行動実態

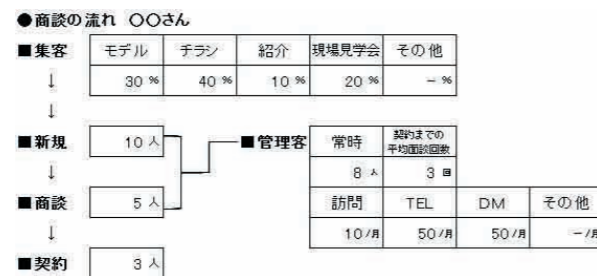
1. ビルダー営業マン数とパーヘッドの関係
2. 12名の優秀営業マンの概要
3. 優秀営業マンの属性～年齢、職歴、出身地
4. 業態別比較～総展、単展、無店舗
5. 管理客へのアプローチ
6. 契約までのフロー
7. 営業手法別営業マンの役割
 - (1) 紹介獲得型営業～客の期待の上に行く
 - (2) カウンセリング営業～生活の話から始める
 - (3) 現見活用型営業～経費削減をアピール
8. スケジュール管理の方法
9. 部下への指導
10. 優秀営業のモチベーション管理
11. ツール活用

第Ⅳ章 12名の優秀営業マン詳細

- ・アサヒグローバル(株) 川出明洋さん
- ・和建设(株) 徳弘京子さん
- ・(株)サティスホーム 久保敦さん
- ・(株)三建 江浦政信さん
- ・三交ホーム(株) 益野貴之さん
- ・(株)谷川建設 甲斐秀憲さん
- ・(株)中央住宅 高橋明さん
- ・(株)ヘルシーホーム 篠山憲司さん
- ・安井建設(株) 河合互さん
- ・やわらぎ住宅(株) 加有貴子さん
- ・悠悠ホーム(株) 山内雄毅さん
- ・(株)レオハウス 黒岩伸至さん

優秀営業マンへのヒアリング項目

- 商談フロー（集客～新規～商談～契約歩留り）
- 標準的な週間スケジュール
- 過去3年分の受注棟数
- 経歴、入社への動機、資格、特技、やりがい
- 高実績の秘訣（仕事のやり方、スケジュールの立て方）
- 会社の詳細データ（資本金、売上、受注、平均価格、従業員数、パーヘッド、エリア、等）



■優秀営業○○さんの標準的なスケジュール

時間帯	月	火	水	木	金	土	日
AM	会議 ・進捗状況報告等	事務作業 ・資料作成		勉強会 ・ローン ・ロープレ	事務作業 ・資料作成 (事務所)	商談 (展示場) (事務所)	商談 (展示場) (事務所)
PM	計画立案 ・スケジュール計画	現場作業 ・敷地調査		夜訪問等	現場作業 ・敷地調査 夜訪問等		

・土日に展示場・事務所等でメインの商談を行う
 ・月～金曜日までは、商談を行う為の準備作業に充てる
 ・会議や勉強会は週に1～2回程度あり、案件の報告などを行う
 ・週の初めなどに計画を立てる日とする

【各営業マンの高実績のPOINTを紹介】

若手営業	長期顧客管理型	モチベーション管理
女性営業	分譲チーム営業	IT活用タイプ
紹介獲得型	高歩留り型	短期決戦型
		etc.

ユーザーアンケート（第Ⅱ章）

「購入検討者が考える理想の営業マン～こんな人から買いたい」

こんな調査を行いました！

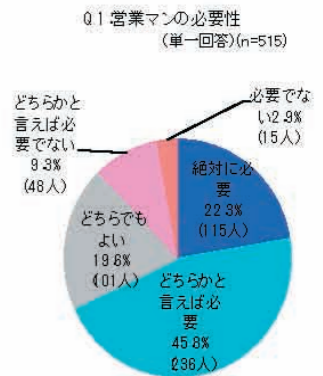
今後1年以内に住宅購入を検討している、515名の方にインターネットによるアンケート調査を行いました。
 「そもそも営業マンは必要なのか?」、「担当してもらいたい営業マンの性別、年齢、出身は?」など様々な分析を行い、ユーザー側の視点から営業マンに求める物を分析しました。

インターネット調査概要

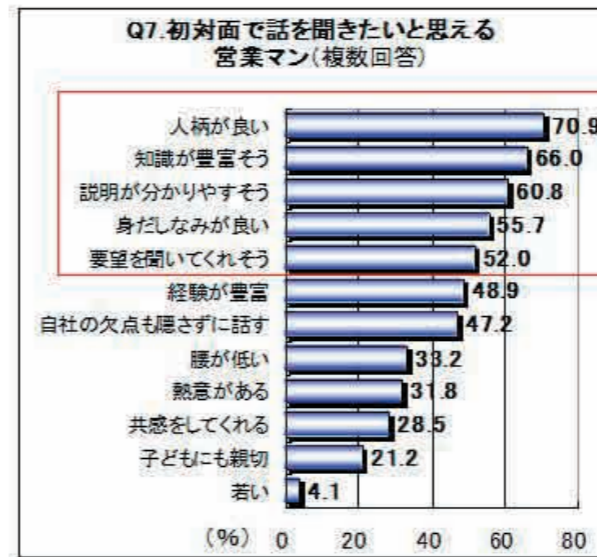
- 調査方法 インターネットによるアンケートリサーチ
- 調査対象 一戸建て（新築建売または新築注文）の購入を1年以内に検討している男女 22～72歳
- 調査時期 2010年3月上旬
- 調査地域 全国
- サンプル数 515名

設問

- 【必要】 Q1. 住宅を購入するにあたって、営業マンは必要だと思いますか?
- 【理由】 Q2. Q1（営業マンの必要性）の回答に対して、何故そのように思いましたか?
- 【年齢】 Q3. どの世代の営業マンに、担当になってほしいですか?
- 【性別】 Q4. 男性・女性どちらの営業マンに、担当になってほしいですか?
- 【出身】 Q5. 建築検討地域出身の営業マンに、担当になってほしいですか?
- 【イメージ】 Q6. 営業マンに対してどんなイメージを持っていますか?
- 【初回】 Q7. どんな営業マンならば、初回接客で話を聞きたいと思えますか?
- 【能力】 Q8. 商談にあたって、営業マンに必要な知識・能力は何ですか?
- 【トーク】 Q9. 商談にあたって、営業マンに聞きたい話は何ですか?
- 【決めて】 Q10. 契約の決め手となりそうな項目は何ですか?
- 【誤り】 Q11. 嫌いになった（嫌いになりそう）営業マンはどんなタイプですか?



サンプルデータ



ユーザーが話を聞きたいと思う営業マン5つの要素

- 人柄が良い
- 知識が豊富そう
- 説明が分かりやすそう
- 身だしなみが良い
- 要望を聞いてくれそう

優秀営業マンへの詳細ヒアリングと、購入検討者へのアンケートによって、

■トップセールスマンの行動実態

■お客様側から見た、契約したい営業マン

といった両面からの分析で、今最も売れる営業マン像を把握できます。