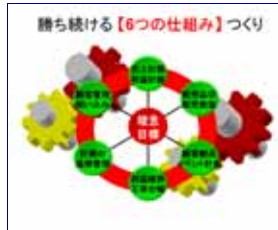


研修名 住宅リフォーム “成功への道筋” 勝ち続ける「6つの仕組み」づくり

受講対象者；経営者・幹部社員・専従者（予定者）

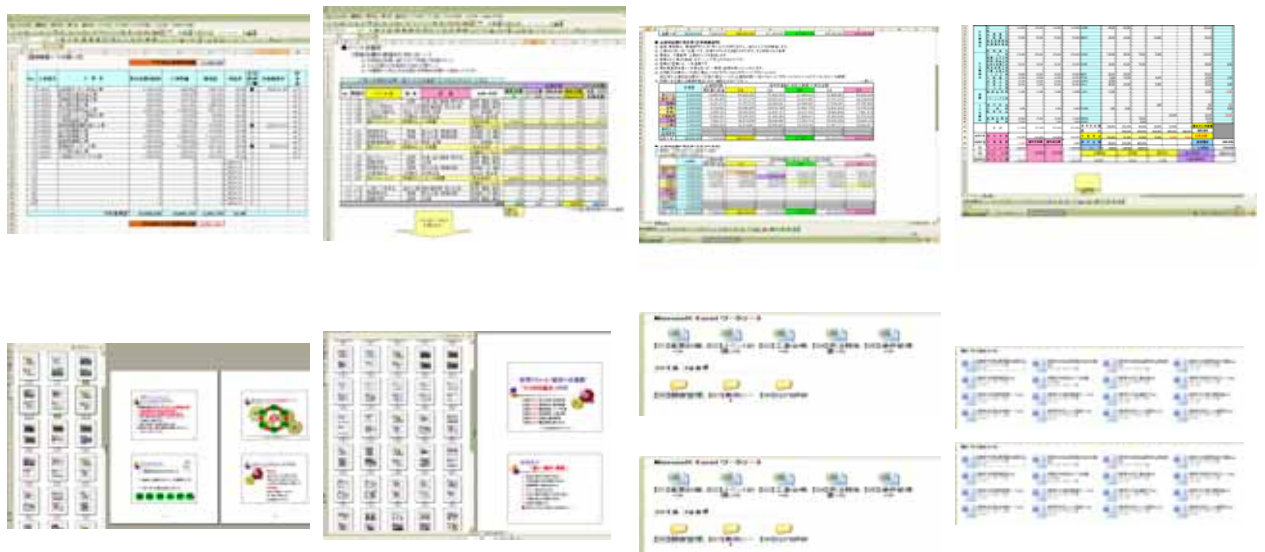


- ・リフォーム事業経営（マネジメント）の基本を学びます。
- ・黒字企業の経営指標から自社の目標値を設定します。
- ・事業部及び専従者個人の売上・利益目標を設定します。
- ・販売品目と販売数量をリンクして数値管理します。
- ・リフォーム情報の収集と顧客管理（リピート）の方法について学びます。
- ・「6つの仕組み」を学び、自社に落とし込みましょう。

「6つの仕組み」とは

- 【01】売上計画： 給料の逆算から、必達利益と必達売上を策定します。
売上 4000 万/人、粗利 32%が当研修の最低目標値です。
- 【02】販売品目： 「ナニを幾台売するのか」販売のイメージを持ちましょう。
毎週の行動計画の優先順位が自動的に明確になります。
- 【03】進捗管理： 設定目標に対する、本日現在の数値を毎日確認しましょう。
PC ツールが、「優先順位と自主考動」を促進させます。
- 【04】利益確保： 実行予算を作成してから工事スタートするのが基本です。
予定外の支払を許さない「支払ロック機能付」工事台帳を使いましょう。
- 【05】顧客創造： イベントの年間計画を策定します。開催経費を予算計上しましょう。
顧客階層化の自社 MAP を作成して、継続的な開催を実現します。
- 【06】顧客管理： 定期訪問する仕組みを伝授します。顧客との接点機会を増やしましょう。
OB 顧客対象の感謝祭開催や顧客囲い込みの実例をマスターします。

豊富な PC ツール&演習・検証資料



受講生の声

福岡県・F社（専務様が参加）

非常に感謝しています。過去にも多数の研修を受けましたが、具体化に混乱を招く研修が多い中、大変わかりやすく丁寧な説明に感謝しております。売上は1.5億円の壁を突破できました。粗利率も約5%上昇しました。

山口県・K社（常務様が参加）

何といっても、先生がご自身でやってこられた事柄ですからとても具体的でわかりやすく、なるほどなるほど・・・と思えました。経営数値部分が非常に参考になり、即実行できるものばかりでした。利益率もUPできました。

東京都・M社（社長様が参加）

目標を実現させるための手順、考え方がシンプルでわかりやすい。売上は110%程度増え、粗利率も5%程度向上しました。研修を通じていろいろなアイテムを提供していただいたり、全国他社の事例ややり方がわかり満足しています。

宮城県・O社（専務様が参加）

研修の第3回を境に、粗利益率が30%以上獲れるようになりました。これからも「意識して」32%を目指して行きたいです。今まで持っていなかった知識を得られたことが一番良かったと思います。

開催のメリット

担当店のリモデル事業基盤・推進体制を支援強化することが出来ます。

担当店の「事業計画の進捗数値」「課題克服」を検証するプログラムが含まれています。

担当店の潜在販売力やインスタシェアの推移が把握できます。

開催費用その他

開催費用：¥630,000（全4回 税込）

定員：20名

研修時間：10:00～17:00

教材：PCソフト9種+資料60枚超

宿泊・交通費は別途実費精算願います。