

## 建設・建築関連業の業績向上セミナー

工務店で営業経験ゼロから1年で1億1150万円の受注を獲得  
増客・増収を続けハウスメーカーの下請けから脱却した実例を交え解説

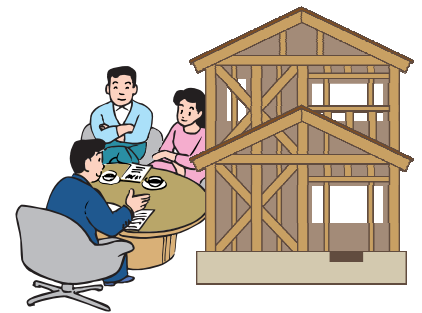
# 実践すれば9割は上手くいく！

# 中小建設・ 建築業者の地域密着型「仕事受注法」

机上論ではない！人口たった5千人の町でも出来たノウハウを伝授

超高齢化社会や消費税増税、人手不足、原材料の値上がりなど、中小建築関連業を取り巻く経営環境は一段と厳しさを増しております。

このような環境の中、大手ハウスメーカーや地域競合に負けずに受注するためにはどのような方法があるのか？ 工務店に入社し、営業経験ゼロから独自の営業手法で業績を大きく伸ばした講師が、地域密着企業だから出来る仕事受注法について体験事例を交えご紹介いたします。



講師

(株)インナーコンサルティング

ぐんじまもる  
代表取締役 **郡司 守**



【講座内容】

- ◆仕事を受注するために重要なこととは？
- ◆営業経験ゼロでも売れるコツとは？
- ◆受注が取れる3つのポイント
  - ①お客様と信頼関係をつくる
  - ②仕事が取れる3つの質問
  - ③ずーと受注が取れる「受注獲得 PDCA」

### 【講師紹介】

1973年栃木県生まれ。駿河台大学法学部卒業後、工場勤務を経て工務店に入社し、職人になる。新規事業立ち上げを任せられ、営業経験ないにもかかわらず、たった1年で1億1150万円の新築住宅の受注を獲得。その後、売上の90%を占めていた大手ハウスメーカーの下請けから完全脱却を成し遂げる。2008年独立し、2011年に法人化。40業種150名以上の経営者にアドバイスをを行い、92.5%のクライアント・実践者が営業経験ゼロで売上げを伸ばしている。現在、企業の増客増収の実践指導と共に、各地の商工団体等のセミナー講師として活躍中。実践的手法と明快な解説は多方面から高い評価を得ている。

\* 90～120分

\* 交通費は栃木県「那須塩原駅」から

- ◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。
- ◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索

研修・セミナー・実技指導 **Adonis**

有限会社 **アドニス**

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405  
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786  
E-mail 7745@s-adonis.com