

JSK住宅産業研究所

営業スキルアップDVDシリーズのご案内

全ラインナップの内容・詳細はこちら

【お申込みはFAXで】 03-3358-1429 (この用紙にご記入のうえ、ご返送ください)

【 メールでのお申込みは ⇒ info@tact-jsk.co.jp 】

貴社名：	申込ご担当者様：
お電話：	FAX：
ご住所：〒	
会員種別（○印）： 会員（JSKオンデマンド・TACT・リフォーム・エクスプレス・e カウンセリング・HMLレポート） ・ 非会員	

◆設計担当者向け おすすめセット

タイトル	価格	必要枚数
楽しい家づくりの大技・中技・小技	各種会員：45,000円（税別） ・ 非会員：50,000円（税別）	枚
小柳茂の「設計講義」	各種会員：45,000円（税別） ・ 非会員：50,000円（税別）	枚
【楽しい家づくりの大技・中技・小技】 & 【小柳茂の設計講義】セット	各種会員：90,000円（税別） ・ 非会員：100,000円（税別）	セット

◆新入社員・新人営業マン向け研修 おすすめセット

家づくりの基礎知識動画セミナー	各種会員：45,000円（税別） ・ 非会員：50,000円（税別）	枚
新人営業マンが知らないと恥をかく！ 【住宅営業ビジネスマナー】	各種会員：45,000円（税別） ・ 非会員：50,000円（税別）	枚
【家づくりの基礎知識動画セミナー】 & 【住宅営業ビジネスマナー】セット	各種会員：90,000円（税別） ・ 非会員：100,000円（税別）	セット

◆新人営業マン向け・商談の直前対策！

第1巻「初回接客の前に見るドラマ」	各種会員：22,500円（税別） ・ 非会員：25,000円（税別）	枚
第2巻「ヒアリングの前に見るドラマ」	各種会員：22,500円（税別） ・ 非会員：25,000円（税別）	枚
第3巻「プレゼンの前に見るドラマ」	各種会員：22,500円（税別） ・ 非会員：25,000円（税別）	枚
全3巻セット購入	各種会員：62,500円（税別） ・ 非会員：70,000円（税別）	セット

◆資金計画が苦手な営業マン・資金面が不安なお客様向け

お客様が喜ぶ資金計画	各種会員：45,000円（税別） ・ 非会員：50,000円（税別）	枚
------------	------------------------------------	---

◆管理職の方・研修担当の方向け

知識ゼロから始める【管理職の基本】	各種会員：45,000円（税別） ・ 非会員：50,000円（税別）	枚
-------------------	------------------------------------	---

※DVDは本申込書到着次第、即日宅急便にて発送いたします。
但し、弊社とのお取引が初めての場合は事前入金でお願いします。申込書受理後に請求書を送付、ご入金確認後、DVDを送付します。

【楽しい家づくりの大技・中技・小技】

住まいの楽しさづくり・設計アイデアの 考え方を学ぶ設計担当者向け研修用DVD



こんな人に
オススメ！

設計の幅を広げたいが、何を学べば良いかお困りの設計担当の方！
自社の設計力 や 提案力を強化したいと、お悩みの研修担当の方！

●10分の1の特大模型を使った、目で見て分かる設計講義

本DVDは、講師が実際に設計した家を10分の1サイズで再現した特大模型を使って解説する設計講義です。楽しい住まいを作るための設計アイデアを、実際の箇所を見することで、視覚的に理解できるようになっています。数々のメディアで取り上げられた実際の家に施された設計技法を多数ご紹介していますので、設計担当の研修や、営業担当にも最適のDVDです。

講師：根岸 俊雄氏 一級建築士

根岸俊雄都市建築事務所代表・大妻女子大学 非常勤講師

1945年生まれ。埼玉県出身。

住宅を中心に公共施設等、数々の設計を手掛ける。また、大妻女子大学等で講師を務め、後進の育成にも力を注ぐ。

2001年 彩の国さいたま景観賞受賞「満る岡」

2008年 彩の国さいたま景観賞受賞「秩父館」

DVD収録内容【住まいの楽しさをつくる技術を大型模型で解説した設計講義】



●大技【家全体の骨格を決めるような大きなアイデア】

大技①：分棟タイプ

「街や村」を意識し、ワクワク感を生み出す

大技②：コの字型配置による中庭

3棟をコの字型に配置し、スペースを活かす

大技③：家の中を走り抜ける土間

3棟をつなげ、室内外を開放的に連絡する土間

●中技【その周りにまで影響が及ぶようなアイデア】

中技①：小屋組に古材を利用

建て主の生家の古材で、思い出と地続きの家

中技②：透ける間仕切り

ガラス建具で日本的コミュニケーションづくり

中技③：子供室は南廊下で南入り

一般的な北側廊下・南側窓を逆転させる

中技④：DK棟は一部ガラス屋根

母と子の視線が通り、明るいキッチン

中技⑤：徘徊する秘密のルート

●小技【その場所に限定されたアイデア】

小技①：敷地の段差は解消せずに、積極的に生かす

小技②：木造建物でも土を入れた本物の屋上庭園

小技③：たくさんの出入り口と勝手口の効果

小技④：外から直に入れるスタディールーム

小技⑤：台所仕事しながら庭が見えるキッチン

小技⑥：土を入れた室内庭と建物内外にまたがる池

小技⑦：南の庭に張り出し、中庭の景色を楽しむ浴室

小技⑧：自分だけの楽しい小部屋：本格的な茶室

小技⑨：2畳の吹き抜けがある子供室のロフトと天窗

小技⑩：南側の路地土間に張り出した居間の小座敷

小技⑪：帰ってきた子供の姿が見える玄関脇の水場

小技⑫：居間から楽しむ「空中の緑」駐車場のパーゴラ

小技⑬：家族の思い出の品物を擁壁に埋め込む

●設計アイデアの見つけ方、考え方

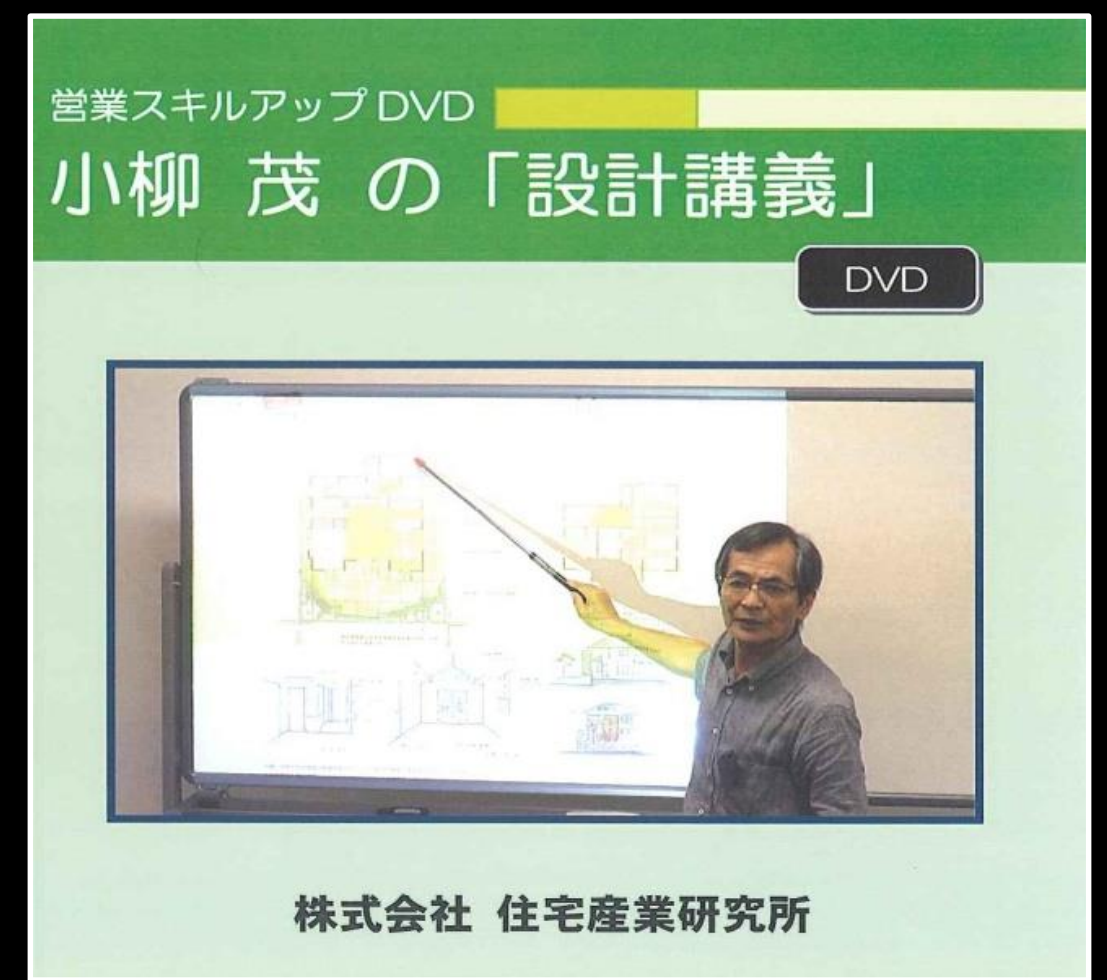
・建て主の夢を語ってもらい、「アシスト」する

小柳 茂 の「設計講義」

設計営業の育成、設計レベル強化で差別化！

イチロー邸等、1,000棟以上を手掛けた

講師による研修用DVD！



こんな人に
オススメ！

自社営業マンの設計力を強化し、成約率を上げたい経営者の方！
設計担当者、図面を作る営業担当向け研修で、お困りの管理職の方！

●差別化のポイントは「設計力」！

建物自体での差別化は困難になり、差別化のポイントは「人の対応」と「設計力」に！これまでイチロー邸等1,000棟以上の住宅設計を手掛けてきた講師による営業マン向け設計講義！

●テキスト資料付きの課題篇と解説篇は研修に最適！

この研修用DVDに収録されている、課題篇と解説篇には、テキスト資料が付いています。研修担当の方はテキストを印刷するだけですぐに研修を開始できます。

講師：小柳 茂氏

（一級建築士・土地家屋調査士・
宅地建物取引主任者）

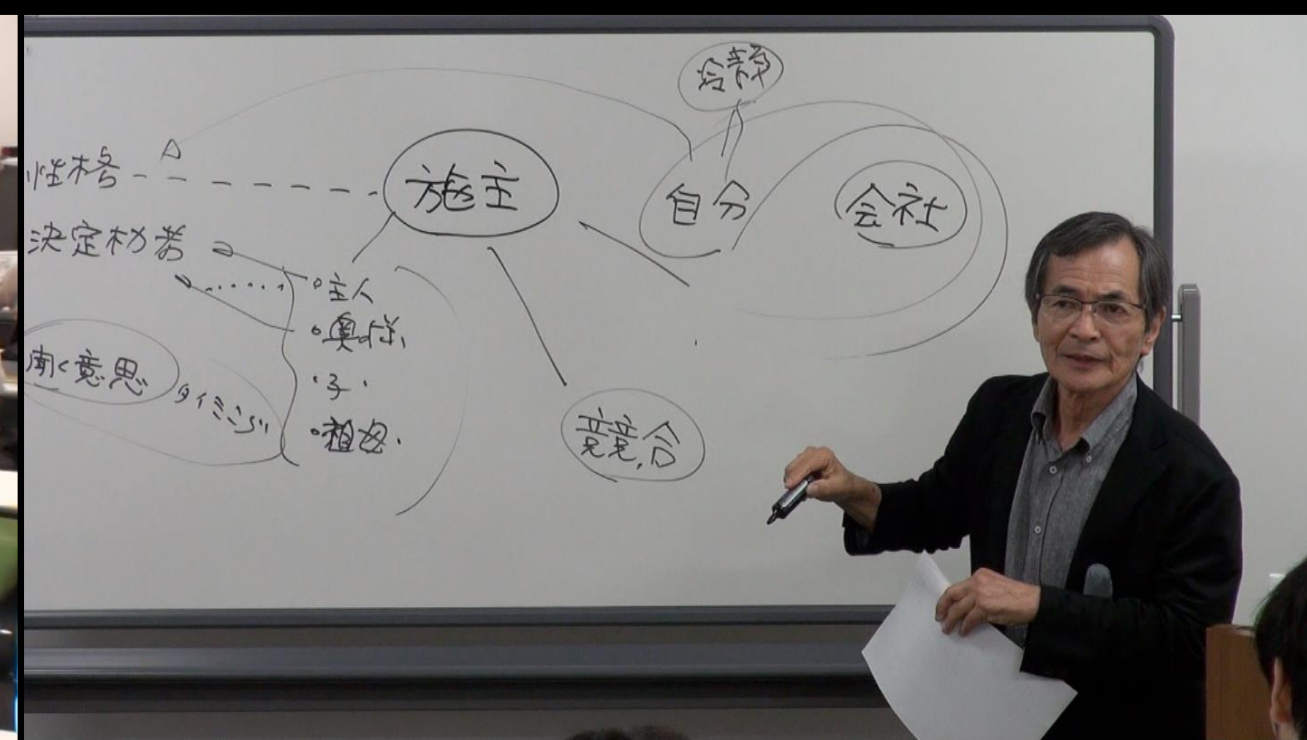
設計工房「住楽舎」 代表

1945年生まれ。愛知県出身。

殖産住宅、住友林業で1,000棟を超える住宅の設計を行う。
支店長としても活躍。

イチロー邸の設計をしたことでも知られる。

DVD収録内容【長年の経験で培われた7つの講義！トータル90分以上！】



1.小柳先生の歩み

- これまで手掛けた建物解説
- 良いバランスの家は10年後も良い
- 店舗の設計について
- 模型を使った打ち合わせ
- イチロー邸の設計について
- 大物物件は「じっくり」、「腰を据えて」

2.私がお話したいこと

- 施主を知る
- 設計と営業のチームワーク
- 予算の限界を聞き出す
- 建物、外構、設備のトータルで把握する
- 敷地の特性
- 「さすが！」と思わせる提案
- プロとしての向上心
- 感性のアンテナを研ぎ澄ませる

3.ゾーニング 課題篇

- 条件説明
- ゾーニングの進め方

4.ゾーニング 解説篇

- 小柳先生の実例紹介
- 良い点、悪い点を話し、すり合わせる
- 基本プランの決定は3回！
- 熱意が伝わる表現が大事！

5.プレゼン資料の作り方

- 生活感を話し合う
- できちゃった外観は作らない！
- 迷ったら「シンプル・イズ・ベスト！」
- 打ち合わせメモは置いてくる
- お客様の言う通りにしない
- プロとしての提案

6.プラン変更 課題篇

- 条件説明

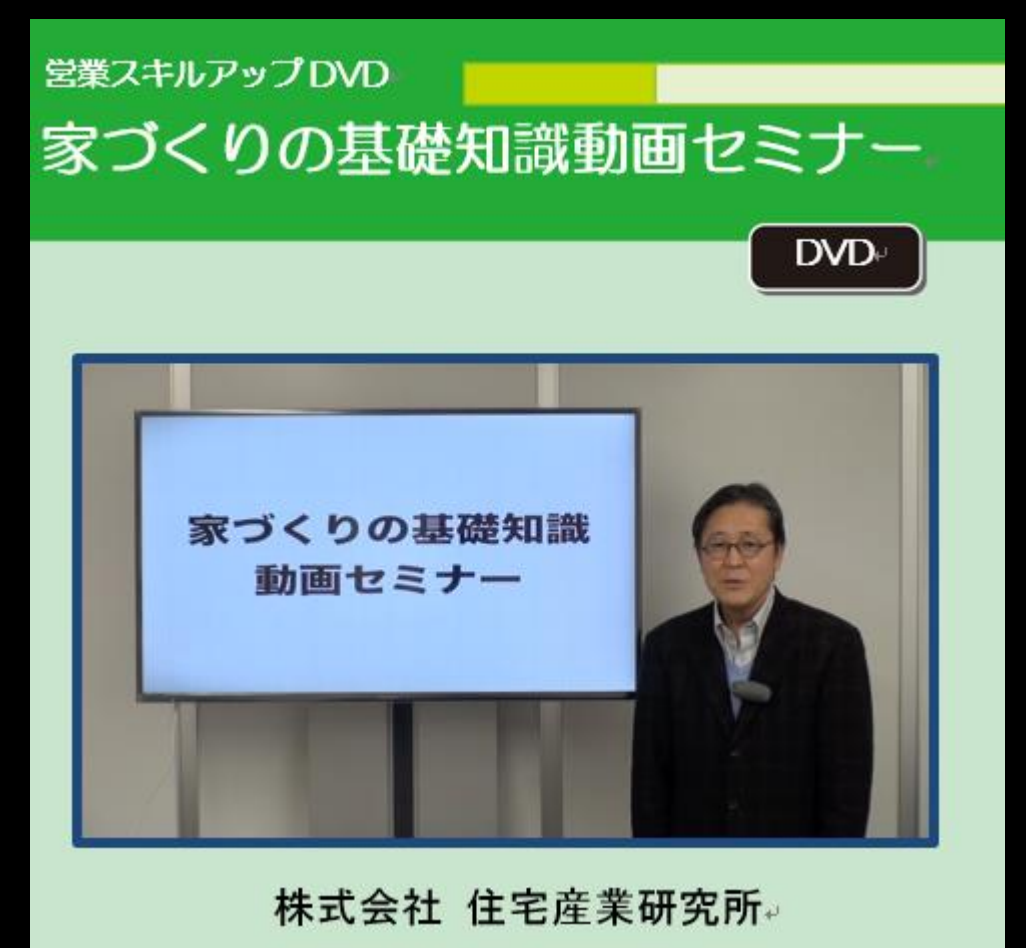
7.プラン変更 解説篇

- 小柳先生の実例紹介
- 図面にコメントを残す
- お客様を感動させる

【家づくりの基礎知識動画セミナー】

住宅業界で必要な知識を動画で学ぶ！

住宅業界に携わる全ての方に向けた研修DVD



こんな人に
オススメ！

社員研修を効果的に行う方法はないかと、お困りの研修担当の方！
住宅業界未経験で何から学べば良いのか、お悩みの新入社員の方！

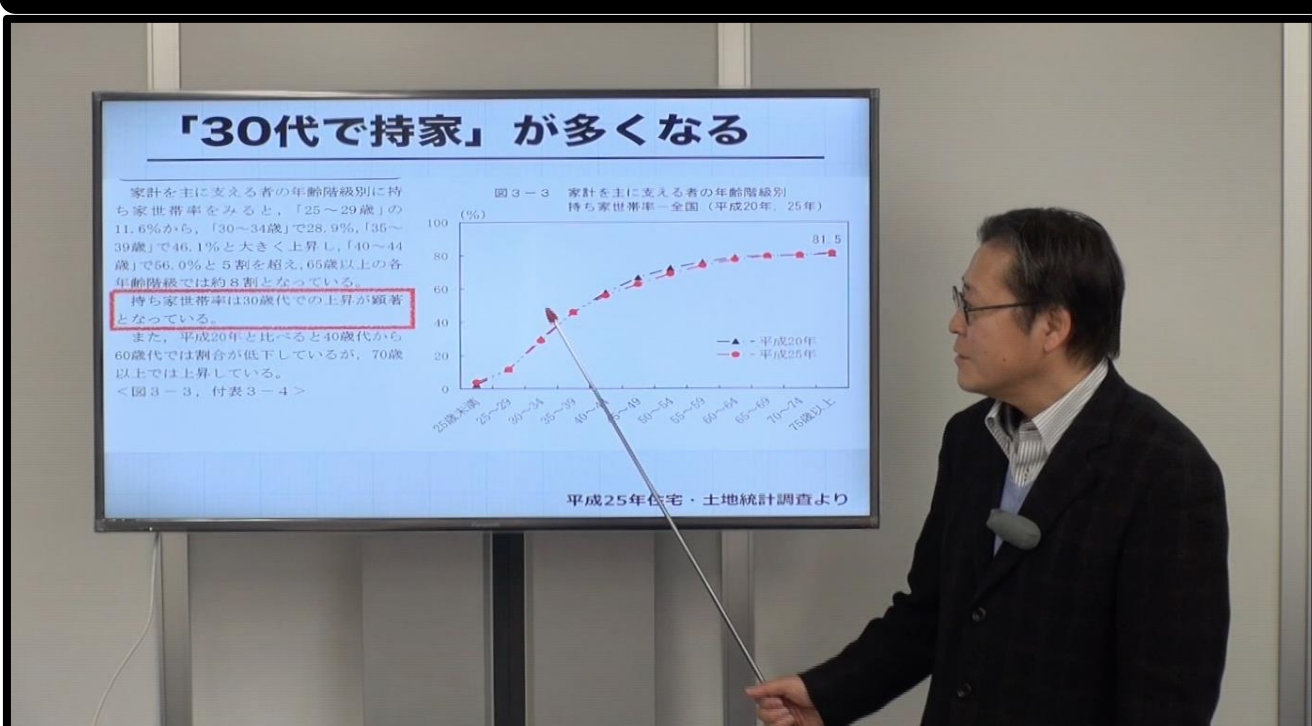
●新入社員が【まず覚えたい】家づくりの基礎知識を完全網羅

本DVDは、これから入社する【住宅業界未経験】の新入社員の方向けに、家づくりの基礎知識を身に付けてもらうために製作したDVDです。住宅業界で必須の知識である5つのテーマを修得してもらうために、【全24講座】【映像時間120分超】をご用意し、分かりやすく解説しています。

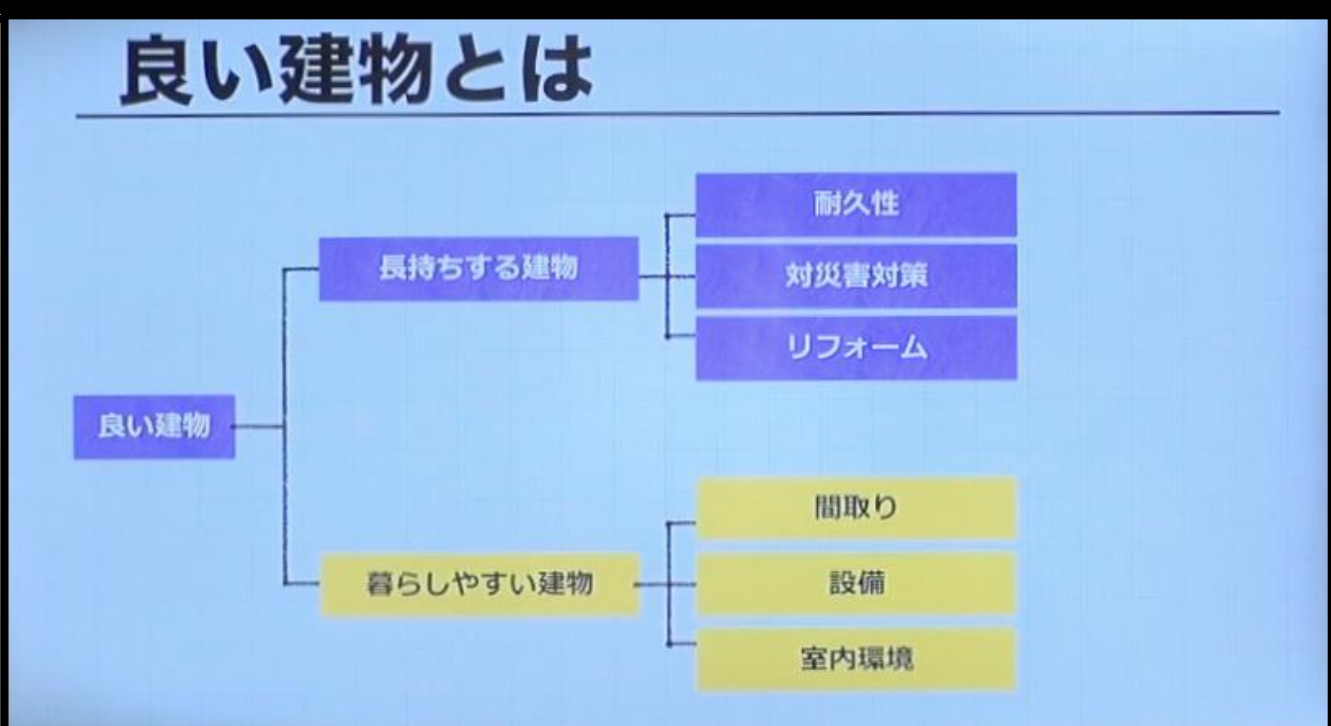
●そのまま見せても、研修内容の参考としても使えます！

各講座は再生時間が約5分で構成されているので、本DVDをそのまま新入社員の方に見せても良いですし、自社で必要な講座のみを選択し、社内研修ツールとして使って頂くことも可能です。講座内容はお客様が知りたい内容にもなっているので、自社のセミナーでもご活用ください。

DVD収録内容【5つのテーマを解説した全24講座！ 収録時間120分超！】



良い建物とは



今回のまとめ

1. 3つのステージがある
2. 候補会社を選ぶ期間は3ヶ月
3. 契約するまで3ヶ月
4. 暮らし始める時期を決める
5. そこから遡って進め方を決める

●家づくりの進め方について

1. スケジュールを立てる【家づくりの3つのステージ】
2. いつ買うのが良いか？【いつか買うなら〇〇歳までに！】
3. 何を買うのが良いか？【住宅の種類を理解する】

●敷地について

4. 土地の選び方【理想の間取りが出来るかチェック！】
5. 家が建つ土地なのか①【土地のチェックポイント】
6. 家が建つ土地なのか②【道路の問題、道路条件】
7. 家が建つ土地なのか③【権利関係をチェックする】
8. 希望の大きさが可能か？【建ぺい率、外壁後退、その他】
9. 希望の日程が可能か？【建築の基本的な流れ】

●建物について

10. 長持ちする建物か？【構造の種類と特性、弱点と対策】
11. 災害に強い建物か？【自然災害・人工災害とその対策】
12. リフォームしやすい建物か？【構造型式による違い】

13. 暮らしやすい間取りか？【お客様の“したい事”を聞く】
14. どんな設備が良いか？【設備のチェックポイント】
15. 室内環境に注意しよう【ヒートショック、PM2.5対策】

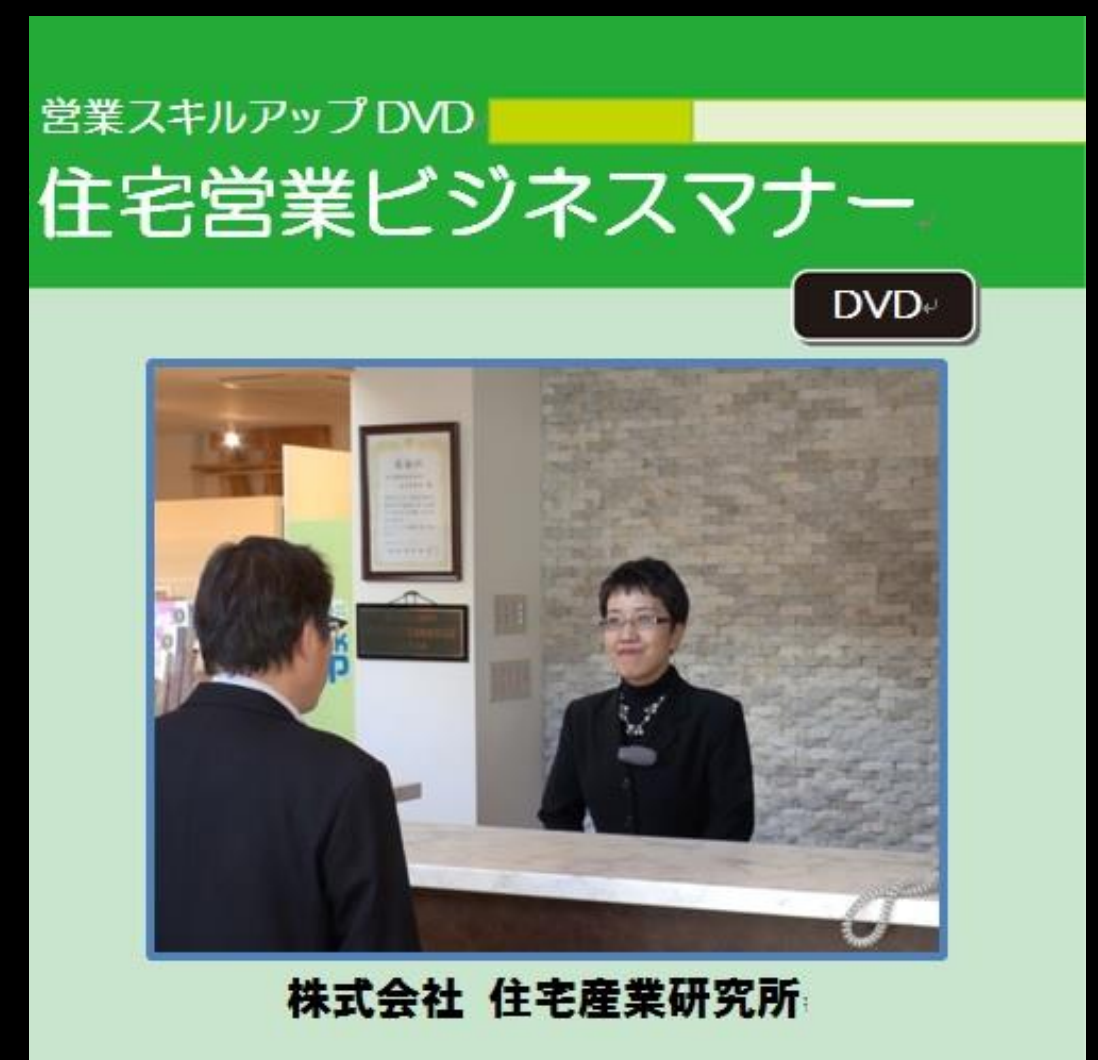
●資金計画について

16. 家の買い方【資金計画は家の買い方によって異なる】
17. 土地取得費用【土地取得費用の内訳、土地費用の目安】
18. 建物取得費用【工事費・坪単価で注意すること】
19. 諸経費・その他【大手メーカーの契約金とは？】
20. 自己資金【住宅の種類別 自己資金割合、金利と頭金】
21. 住宅ローン【返済額の計算方法、ライフプラン】

●会社選びについて

22. 選び方の項目と順番【会社を選んだ理由ベスト5】
23. 営業担当の選び方【信頼出来る営業担当に必要なこと】
24. 会社の選び方【調査会社が見てるポイントはココだ！】

新人営業マンが知らないと恥をかく！ 【住宅営業ビジネスマナー】 『ビジネスマナーのイロハ』がまるわかり！ 新入社員研修にも最適な映像ツール！



こんな人に
オススメ！

住宅営業のビジネスマナーを知らずに、困っている新人営業マンの方！
新入社員の教育を任されたが何を教えて良いか、お悩みの研修担当の方！

●映像資料とテキストで、わかりやすいから理解できる！

本DVDでは、新人の住宅営業マン向けに、これだけは知っておきたいというビジネスマナーやルールを解説しています。ビジネス書はつまらないという方にも最適の研修用DVDです。

●講師・監修：高橋 慶氏

住宅メーカーの元管理職。コーディネートしたショールームがお客様の感動を呼び「高橋マジック」と称される。全国SRのプロデュースやセールスパーソンの育成を行う。

DVD収録内容【おぼろげな知識が、確かな知識へ変わる！ 明快講義80分超！】



1.職場のルールとマナー

- マナーの基本は【相手を思いやる心】
- 新入社員の成長の4段階！
- 仕事に対する心構え
- 報告・連絡・相談の7つのポイント
- 第一印象は出会いの数秒で決まる！
- 挨拶の基本とNGワード
- お辞儀の種類と使い方！【実演】
- 新人が進んでやりたいこと
- 歩き方・座り方・指先の注意点【実演】

2.接客マナーと席順

- 来客時の応対【実演】
- お客様のご案内と誘導方法
- 応接室への通し方
- 席順・立ち位置の確認
- お茶の運び方・作法
- 名刺交換の基本【実演】
- お見送りは【残心の心】
- 気づかいが伝わる【技あり】マナー

3.正しい言葉づかいと敬語のルール

- 社会人にふさわしい言葉づかい
- 好感を持たれる話し方の4つの要素
- これだけはマスターしたい基本用語7選！【実演】
- 好感度ダウンの話し方
- 表現をやわらげる話し方
- 上手な「NO!」の伝え方

4.電話のマナーとルール

- 受けたあなたが会社の顔
- 電話対応6つの基本【実演】
- ビジネス電話のタブー
- 社員の身内からの電話の場合【実演】

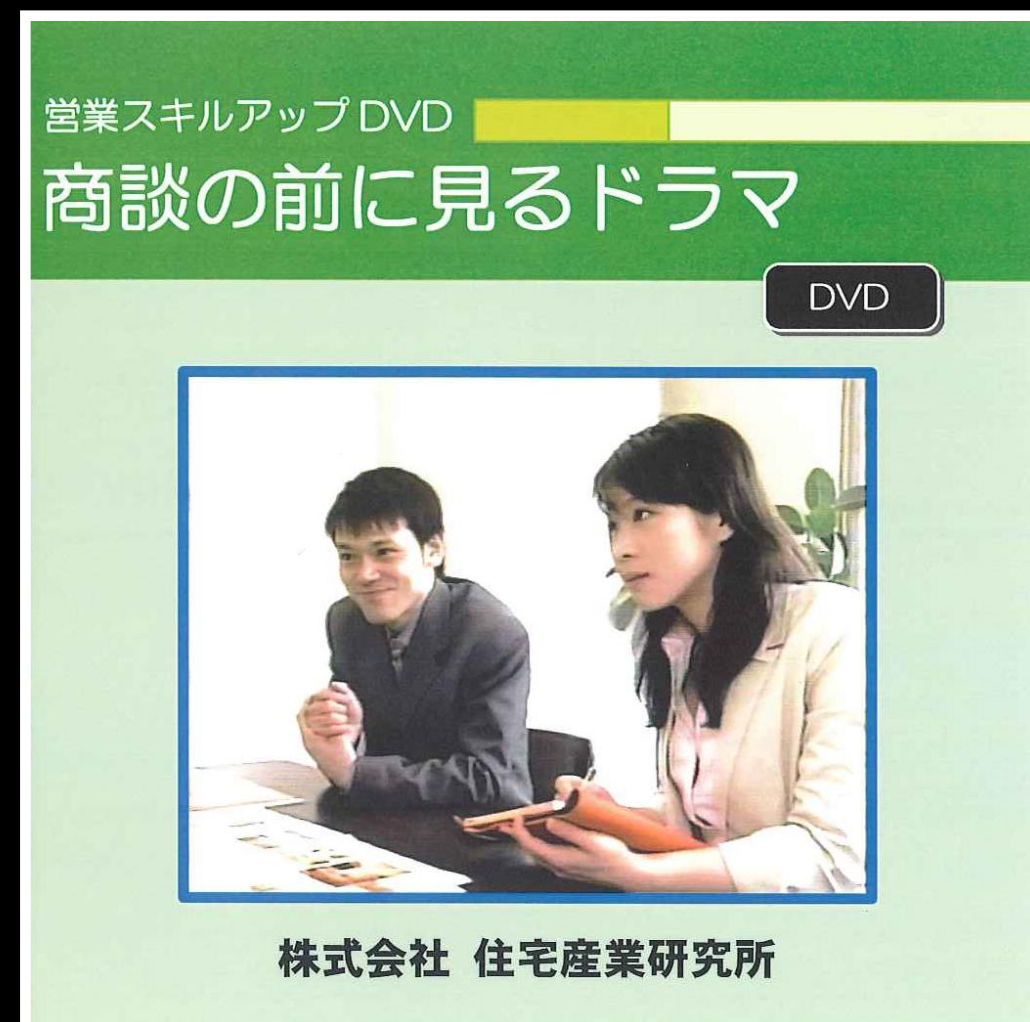
5. ビジネス文書・お礼状の書き方

- 基本フォーマットを知る
- 簡潔・明快・正確の3要素
- ビジネスメールの基本構成
- お礼状の出し方
- お礼状で重要な一言コメント

商談の前に見るドラマ

～全3巻のご案内～

**新入社員・部下の商談のやり方を変える！
見るだけでわかる研修用DVD！**



**こんな人に
オススメ！**

新入社員に商談の目的や接客方法を教えられず**お悩みの管理職の方！**
商談前に相談できる上司・先輩がおらず、**困っている営業担当の方！**

●間違った商談のやり方を変える！研修用DVD全3巻！ ドラマ&解説形式でわかりやすい！

このDVDでは【初回接客】【ヒアリング】【プレゼン】の3つの商談毎に目標（ゴール）を設定しています。ゴールから逆算することで、『成功する商談のプロセスとは何か？』を理解することができます。

DVD収録内容【商談対策を個別に収録した54分31秒！DVD全3巻！】



初回接客の5ステップ	
あいさつ	あいさつ（お出迎え）
前回から今回までの確認	お客様状況の確認
今回の本題（メインテーマ）	自社の仕事の進め方説明
理解できたかどうかの確認	理解してもらったかどうか
次のステップを勧める	次のアポを取る

1.初回接客の前に見るドラマ

- 初回接客の準備はしているか？
- 初回接客の目標～次のステップに進める
- 初回接客の5ツール
 - ①アンケート ②自己紹介ツール ③フローチャート
 - ④アプローチブック ⑤次回ステップの申込書
- 初回接客の5スキル
 - ①観察する ②共通の話題を示す ③共感を示す
 - ④能力を示す ⑤お客様の意図に答える

2.ヒアリングの前に見るドラマ

- ヒアリングの目標
- 3つの合意
 - ①ゾーニング ②資金計画 ③スケジュール
- ヒアリングの5ツール
 - ①事前情報チェックシート ②イメージ写真集
 - ③プラン集 ④資金計画表 ⑤今後のスケジュール
- ヒアリングの5スキル
 - ①観察 ②反応と共感 ③何故？・例えば・どの程度？
 - ④個人別に聞く ⑤お客様の気持ちを聞く⇒反論する

3.プレゼンの前に見るドラマ

- プレゼン準備と目的～クロージング
- 最も簡単な商談は『プレゼン』
- プレゼン後の3つの答えに備える
- プレゼンの5ツール
 - ①図面 ②プレゼンボード ③商品カタログ
 - ④資金計画表 ⑤今後の進め方のスケジュール表
- プレゼンの5スキル
 - ①主語はお客様 ②詳しくと分かり易さのバランス
 - ③説明の順番 ④イメージを伝える ⑤資料を工夫

◆ストーリー

- ①明日はモデルハウスの当番だが、ろくに準備もせず合コンに行く後輩社員。見かねた先輩が初回接客の重要性を説明。
- ②初回接客が成功し、ヒアリングの準備をする後輩社員。しかしヒアリングの目標がわからず、先輩に助けを求める。
- ③先輩のおかげで一人前になった後輩社員。明日はいよいよ見積もり提案。果たしてプレゼンは無事に成功するのか…

お客様が喜ぶ資金計画

資金の不安を解消すれば受注につながる！

住宅ローンの専門家による研修用DVD！

営業スキルアップDVD

お客様が喜ぶ資金計画

DVD



株式会社 住宅産業研究所

こんな人に
オススメ！

資金計画の研修をしたいが何を教えるか、お悩みの経営者の方！

予算の合わないお客様を追いかけて、失敗している営業担当の方！

●見るだけで資金計画のポイントがわかる全6講座

消費税増税や年功序列型の給与体系の変更により、住宅購入検討者にとって資金の不安は、購入を躊躇させる大きな要因です。そこで、このDVDでは的確な資金計画によってお客様の不安を解消するためのポイントを、住宅ローンのプロにわかりやすく解説してもらいました。

●研修で使用可能なテキスト資料付き

この研修用DVDには、テキストデータが付いているので、研修担当の方はテキストを印刷し、DVDを再生するだけで、すぐに研修を開始することができます。

講師：淡河 範明氏

ホームローンドクター株式会社 代表取締役

1965年東京生まれ。早稲田大学卒

1990年、日本興業銀行に入行。2000年に退社。

その後、個人金融の総合コンサルティング会社を設立。

06年、住宅ローンコンサルティング業のホームローンドクター株式会社を設立。

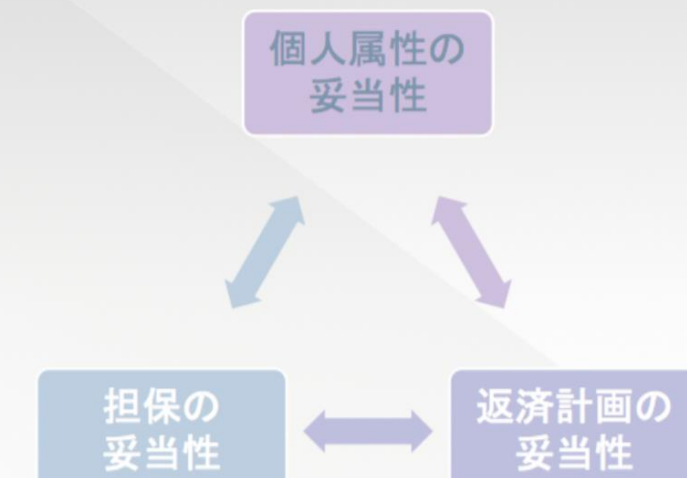
著書に、「ウサギのローン カメのローン 最高の住宅ローンを選ぶ方法」＜エクスナレッジ＞がある。

DVD収録内容【資金計画のプロが教える全6講座！126分超！】

お客様が喜ぶ資金計画 ②信頼を勝ち取る

ゴールを設定する

融資可否を即断する



1.ゴールを設定する（14分21秒）

- 三方良し～お客様、施工業者、金融機関にとって良い
- ゴールを決め、出発点とルートを確認にする
- 選択肢は3つ用意する
- 「納得」のフレームワーク

2.お客様の信頼を勝ち取る方法（22分32秒）

- 信頼獲得は5分以内に
- お客様は疑っている！
 1. 資格を示す
 2. 経験を示す
 3. 事例を示す
- 「お客様の言う通り」では必ず失敗する！

3.融資可否判断①（25分42秒）

- 白と黒とグレーゾーン
- 審査基準は金融機関によって千差万別
- 金融機関のチェックポイント
 1. 個人属性
 2. 返済計画
 3. 担保
- ヒアリングの重要項目

4.融資可否判断②（8分38秒）

- 返済負担率と計算方法
- 計算問題

5.賢い借入れの仕方（26分57秒）

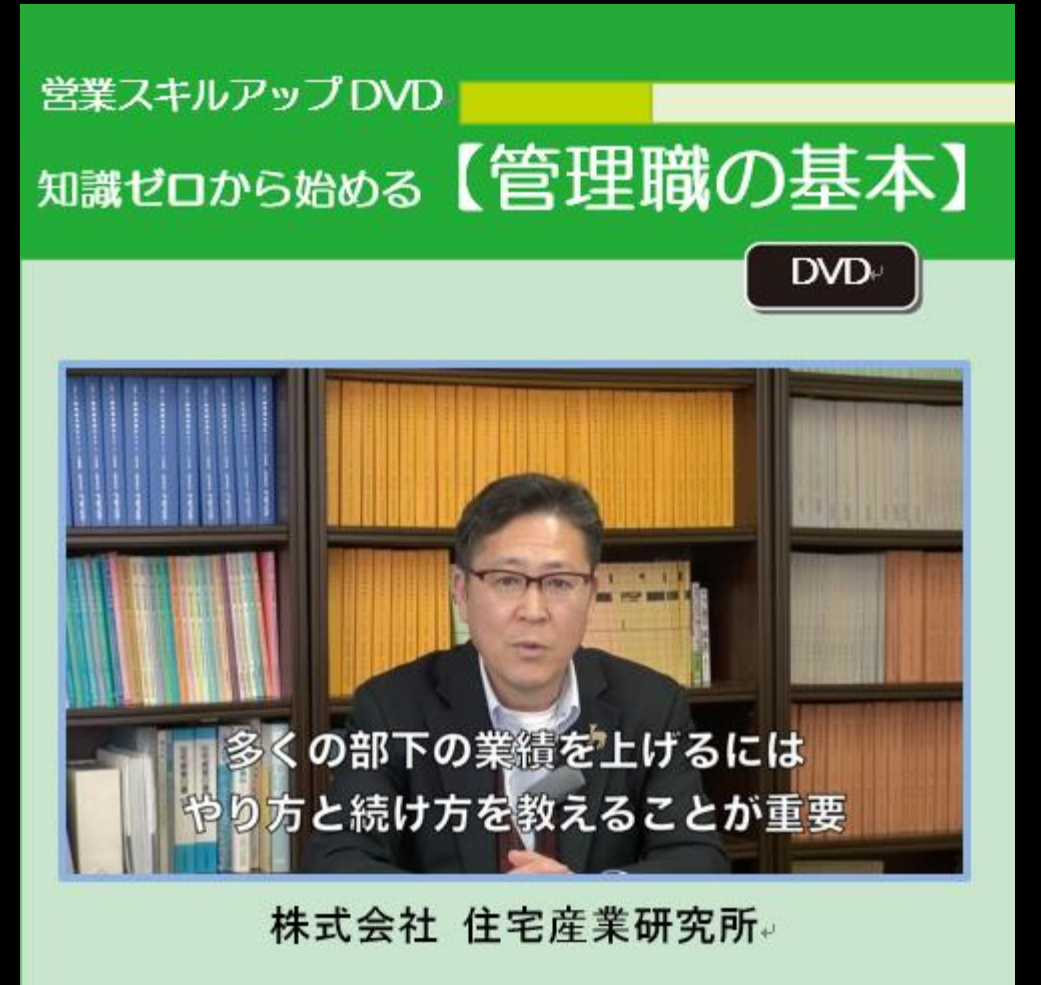
- 賢い借入れの仕方は誰も教えてくれない
- 借入れ金が決まる3つの要素
- FCF（フリー・キャッシュ・フロー）
- リスク対策の検討
- 金利タイプ～固定か変動かを決めさせる
- 金利変動リスクの実態

6.お客様が喜ぶポイント（28分38秒）

- トータルコストは安さを確認
- 教育費とのWローンは悲惨なことに
- お客様が喜ぶお金の話①～基本中の基本の話
- コスト削減のチェックリスト
- お客様が喜ぶお金の話②

知識ゼロから始める【管理職の基本】

理屈が通れば部下は動く！ 部下への指示・命令の出し方を学ぶ



こんな人に
オススメ！

自分で出来たことが部下に上手く伝えられず、困っている管理職の方！
トップ営業マンはいても、若手の人材が育たず、お悩みの経営者の方！

●新人を育てる為には、まずは管理職が育て方を覚える！

本DVDは、部下のやる気を引き出し、成果を上げさせるための指示・命令の出し方を解説しています。管理職が論理的な思考方法を身に付けることで、部下や新人が大きく成長します。この春から管理職になった新人管理職の方にも最適なDVDです。

講師：音地常弘 住宅産業研究所 ゼネラル・プロデューサー

住友林業ホーム（現：住友林業）に営業担当として入社。関連会社に出向後、本部能力開発室で住宅本部の教育体系を作る。1998年に退職後、住宅産業研究所に入社。研修・セミナー・コンサルティングを担当。

DVD収録内容【見て納得の講義映像と、わかりやすい研修テキストで徹底解説】

部下がうまく動いてくれない理由

不信

→聞きたくない

不要

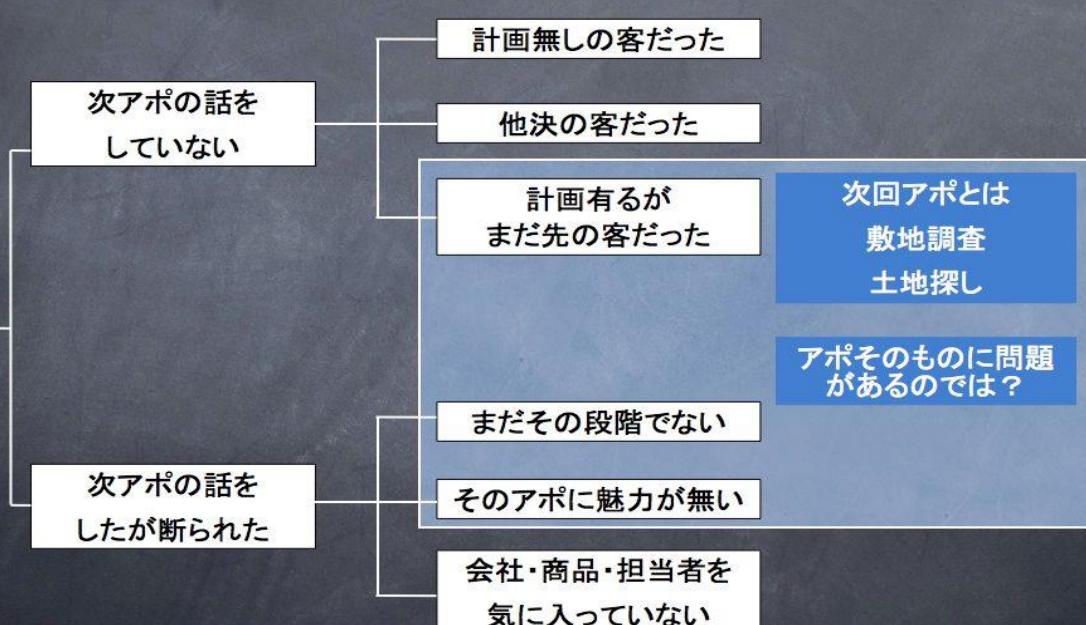
→自分には必要が無い

不明

→やり方が分からない

→続け方が分からない

「初回接客で次回アポが取れない理由」



良い結果に気づかせる

新しい接客方法

案内しろ

案内する

案内したくなる

違いを指摘

長時間接客したね

1.考える【ロジカルシンキング】

- 部下が動かない3つの理由
- 「考える力」と「伝える力」
- 対人思考力の4段階
- 原因（理由）と対策（行動）で納得させる
- 原因を特定する2つの思考方法
- トップセールスマンの行動に隠れた大前提
- 思い込みによる観察は失敗する
- 『上司が同行するから、新卒が育たない』の注意点
- MECEの概念
- ロジックツリーの考え方
- 初回接客で次回アポが取れない理由
- 顧客・競合・自社の【3C】を分析する

2.伝える【ロジカルプレゼンテーション】

- わかりやすく、誰でも実行できるように伝える
- 行動理由の説明方法
- 正しい伝え方の4つのポイント
計測・観察・信頼・明確

- 結果が次の行動を生む→『続ける』
- 良い結果に気づかせる為に必要なもの
- 失敗時は良い結果を体感させる→『やりたくなる』
- フィードバックに大切な【タイミング】

3.聴く【ロジカルリスニング】

- 真意を分ける聴き方の技術
- まとめる【つまり…】【要するに…】
- 置き換える
検証→前提条件・制約条件を変更する
- モデル化
- 話を聴く時の注意【定義を確認】
- 現場見学会・アルバム・バスツアーの中身は？
- 意見が対立した時は前段階に戻る
- 理解度＝自分の知識×相手の発信力 相手の抵抗
- 発信力で部下を4タイプに分ける
- 部下の発信力を高める2つの聴き方
- 部下の業績を上げるための「やり方」と「続け方」