

リフォーム事業拡大のための 提案力強化を支援いたします

『暮らしを楽しむ時代』の住まい方提案

リフォーム折衝は、お客様の生活(コト)を豊かにする
住まい方提案をすることで、信頼が作られ、契約に繋がります。

大貫雄二郎 一級建築士事務所

支援項目

■リフォーム提案力強化研修【リフォーム知識の講義&実技演習と指導】

お勧めの研修は、半年間で育成するスケジュールです。(月1回×6回)
これは、折衝の一連の流れの中で提案力をつけることで、実践でも使えるようになるからです。
例えばパースの描き方の研修だけでなく、『お客様のご要望にどう応えて、何を伝え、その後の対応をどうするか』の流れを考えて描くことで、契約に結び付きます。

- ・全項目は1日(7H)×6回で終了
- ・1日の講座は、各講義とその内容の実技(プラン作成など)を行います
- ・3~4回など短縮スケジュールや、部分講座も開催できますのでご相談下さい

研修費目安

- ・10万円/1日(7H) テキスト代含む 添削含む
旅費宿泊費別途 ・1会場20名まで(会場の準備を願います)
- ・同じ研修を別のメンバーに行う時は7万円/1日

■折衝中リフォーム案件 提案の支援

営業マンの案件の提案を考えて、プレゼン資料を制作します。

- ・提案プラン作成が、人員が不足出来ない時
- ・ご要望が複雑で提案のしかたが分からない時

価格目安

- ・納品サイズ プランS=1/100 パースA4サイズ 全て鉛筆で手描き
- ・プラン30~90㎡未満 10~25千円
- ・パースLDなど 15千円
- ・経費 10%

■お客様向けリフォーム&商品のセミナー

イベントやリフォーム説明会などのお客様向けセミナー

- ・『生活を豊かに/リフォーム事例』などで貴社様の魅力をお伝えするセミナーなど

セミナー費目安

- ・10万円/1日(7H) スライド準備代含む
旅費宿泊費別途 商品内容が複雑な時は打合せ費別途
- ・同じセミナーを別日に行う時は6万円/1日

目的&効果

全てのプロの知識が身につきます

- ・ヒアリング～折衝～ご契約フロー
- ・住まいプランニングの基本～魅力空間の作り方
- ・**受現場の人の仕事のやりがい**を育てます
 - ・受講者はプロの自信で折衝できるようになります
 - ・また離職率が高い時代ですが、スキルが付くことで、仕事の楽しさ／やりがいを育てます

講義概要

【ヒアリング(現調)／折衝フロー】

- ・お客様のニーズを予知し、ご要望を引き出す
- ・お客様の信頼を得る現場調査
- ・お客様への提案を、適格に絞り込むヒアリング力
- ・気持ちが高揚する提案フロー
- ・クレームを防止するお客様との信頼関係

【プランニング必須知識】

- ・人体、家具、空間、動線、設備、収納の基本サイズ
- ・提案書を見やすく／提案内容を良く伝える為に
- ・建具の使い方の基本
- ・木造／鉄骨／RC構造と設備配管の知識
- ・プランコンセプトの書き方
- ・施工クレームを防止する無理のないプラン

【魅力空間の創り方】

- ・インテリアを空間でとらえて『見せ場』を作る
- ・魅力的な設備空間の提案
- ・部屋の繋がり(空間の広がり、抜け感)
- ・窓の機能(眺望／採光／通風)

【光環境の活かし方】

- ・東西南北の光を活かす
- ・照明計画は『器具選び』ではなく『光の効果』
(光の効果＝アビエント／タスク／ポイント／ベース)

【インテリアコーディネート】

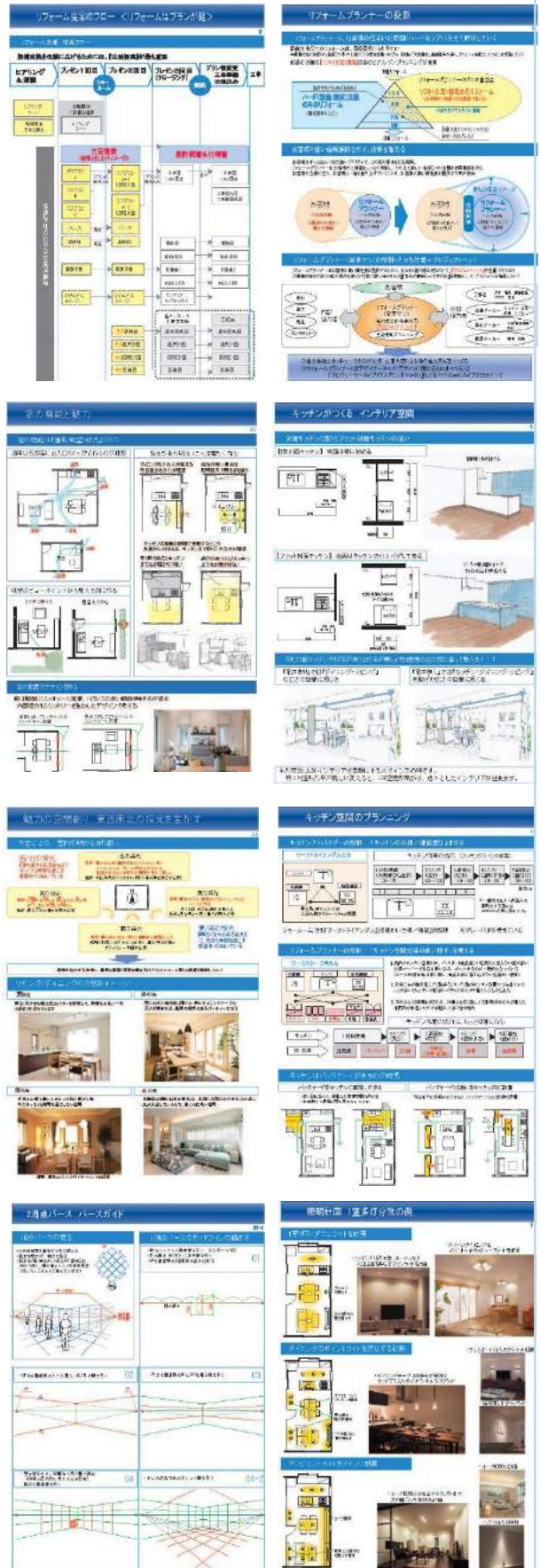
- ・インテリアテイストの理解
- ・ウインドウトリートメント
- ・フォーカルポイントと家具と収納
- ・仕上げ材選定と使い方

【パースプレゼンテーション】

- ・1/2消点パースの早い描き方
- ・魅力空間をパースにする
- ・プレゼンに直ぐに使える魅力空間の基本パターン

※テキストは全てオリジナル、受講生や市場に合わせてその都度、変更／加筆し、各会社様に合わせた研修にしています

研修テキスト【抜粋】



リフォーム提案力強化その2【実技演習と指導】

目的&効果

直ぐに折衝で使えるスキル

・講義後に実技演習をおこない、その『知識』を『提案力』に変え、折衝に活かせる力をつけます

魅力提案書はリフォーム折衝を活性化

・魅力的な提案力／プレゼン力は、担当者様の自信と、お客様との信頼関係を築きます

演習課題内容

- ・演習課題のプラン作成／提案書のプレゼンテーション／解答例の解説
- ・課題は下記①②の内容も取り入れ、提案のポイントを指導します
- ①建物構造(木造、鉄骨造、RC構造)／築年数
- ②施主年齢／ライフステージの変化、其々のニーズ



折衝中リフォーム案件 提案の支援

目的&効果

契約に直結する営業支援です

- ・貴社の手に余る、折衝中案件のプラン／パース／展開図などの提案書を作成いたします
- ・お客様の要望にしっかり応える／競合に勝つ提案をいたします

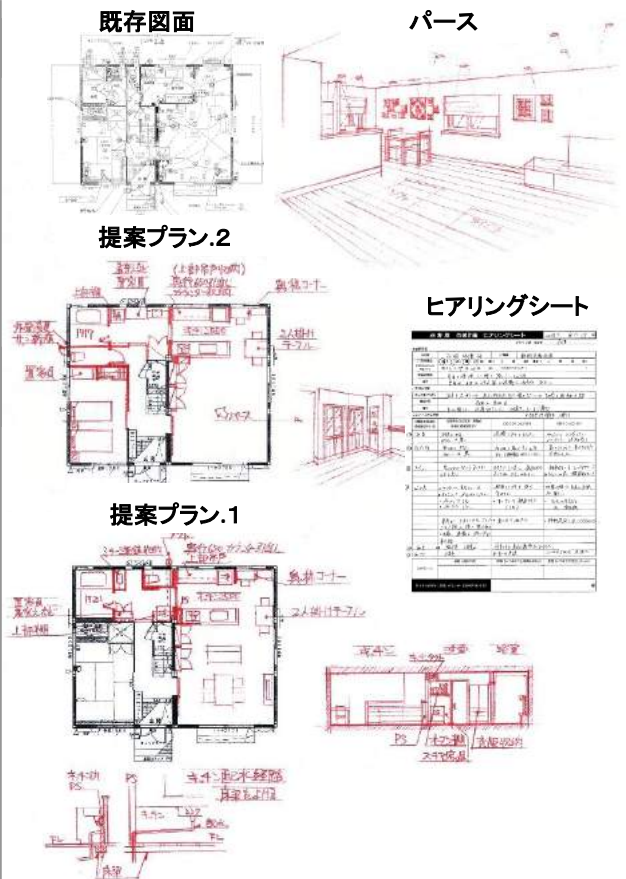
提案支援の流れ

貴社様からのリフォーム相談依頼

- ・現行図面／ヒアリングシート(要望)／実邸写真などと、必要な提案書(プラン○点 パース○点など)を明記して、私にメール送付

私の作業

- ・お見積りをメール送信→貴社様から受託承認
- ・依頼者のヒアリングシートを読み込み、内容確認
- ・プラン／パースの作業4～5日(通常)
- ・納期日までにメールにて返信



お客様向けリフォーム＆住関連商品のセミナー

目的&項目

リフォームや設備／建材は、お客様の生活が快適になることをお伝えします。

- ・豊かな住まいの在り方をお伝えします
- ・貴社様の『住まい方提案の魅力（ソフト力）』をお伝えします

セミナー例

- ・収納セミナー
- ・インテリアを素敵にするセミナー
- ・マンションリフォームセミナー



＜マンションリフォームセミナー＞

- 窓辺の環境計画（採光の活用）
- リフォーム事例
- 美しく暮らすために
- リフォームの迷い方
- 必ずする建材・設備品選択



素敵なインテリアを作るリフォーム

成功するインテリアリフォームの
プロの視点を知りやすく説明します

- こだわった住まいのリフォームが失敗と地獄になってしまう【本場のプロ】
- お洒落にしたところが、インテリアで買えばいい
- 収納計画が曖昧で物が仕舞いづらかった

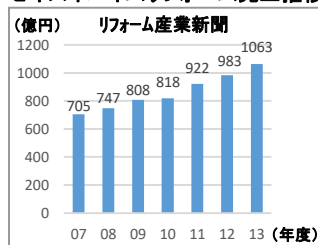


大貫雄二郎 プロフィール

略歴

- ・1959年 東京生まれ
- ・東京芸術大学美術学部 構成デザイン修士課程終了
- ・(株)GK入社 ハウジングデザイン部【5年間】
各住宅メーカー（在来木軸/鉄骨造/2×4工法）の
住宅商品企画&デザイン企画
- ・積水化学工業(株)中途入社【15年間】
セキスイハイム（鉄骨系/2×4）主力商品の
住宅開発をチーフデザイナーとして手がける
住環境事業部にて、リフォーム提案研修を全国開催（07年度から）
新築住宅プラン/パース研修を開催 <延べ2千人以上を育成>
- ・セキスイインテリア(株) 2010年～セキスイデザインワークス【10年間】
一般リフォームの責任者として勤務/同行折衝
ハウスメーカー系との競合では契約率98%
- ・2019年 同社を定年退職
大貫雄二郎一級建築士事務所立ち上げ
現在、茶室を主に住宅の設計/工事監理

セキスイハイムリフォーム売上推移



セキスイハイム商品開発



一般リフォーム

ご挨拶

私はキャリア32年の『住宅デザイナー』で、現在も住まいの設計/工事監理の仕事をして頂いています。

住まいの提案力強化の研修企画/講師は15年のキャリアで、私自身が現場と部下の指導で得たスキルを『人を育てる研修』としてやらせて頂いています。どうぞ、よろしくお願い申し上げます。

お気軽にお問い合わせください

- 〒 大貫雄二郎 一級建築士事務所
- 〒177-0033 東京都練馬区高野台3-15-18
- 携帯TEL :080-9279-3711
- E-mail :yujioonuki@kih.biglobe.ne.jp
- Homepage :<https://yujiro-onuki.com/>
- 【日本の綺麗と人を育む住まい作り】
- 電子書籍の出版 インテリア実用書シリーズ

