

不動産会社様へ

リフォーム提案力強化研修 のご案内

大貫雄二郎 一級建築士事務所

1

■リフォーム提案力強化研修とは

修繕だけのリフォーム会社が6年間で売上を50.7%伸ばした研修を、不動産向けに最適化した研修です（4ページに内容が記載されています）

- ・賃貸の仲介／管理の営業マンにリフォーム提案力をつけ、貴社の収益の新たな柱を作ります。
- ・現状回復、修復の発注しかしたことのない人でも、改装ポイントを教えると、直ぐ魅力的なリフォーム提案が出来るようになります。

効果1 入居者好みの部屋作りで、オーナー様との信頼関係を強固にします

退去時の修繕にデザイン提案を入れれば、少しの費用で入居者に魅力的なインテリアを作れます。『素敵な改装提案をしてくれる』とオーナー様の満足度も上がり、信頼関係が強固になります。

効果2 改装売上額のアップ

管理物件から『改装売上計画』が作れ、毎年の計画的な受注がとれます。オーナー様との信頼が強まることで、間取り変更など大きな改装を受注できるようになります。

効果3 営業マンの能力を広げ、多角的に収益を上げられる社員を育てます

情報過多の時代に育った若い人は、プロの技術を器用に身に付けられます。仲介／管理／改装と多角的に収益を上げられる営業マンに育てます。

研修内容は、2ページをご覧ください

リフォーム提案力強化研修以外の支援項目

- 定期研修会【メイン研修後の1～2か月に1回程の単独研修】
- 折衝リフォーム案件の支援【設計提案、工事業者打合せ用、図面制作】

定期研修会／案件の支援内容は、3ページをご覧ください

研修日程：1日(6H)×3回

1日の講座は、午前には講義(2H)をし、午後に実技演習(4H)を行います

対象者：

賃貸の仲介、管理、お客様窓口、工事発注、工事監理者など

研修費：

20万円/1日 テキスト代含む 添削含む 全3回での総額30万円(税抜価格)
 旅費宿泊費必要ならば別途 ・1会場最大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12万円/1日 全3回での総額36万円(税抜価格)

事前準備

貴社の営業体制や、賃貸物件の把握をして、講義内容/課題内容を設定します。
 ※固有のハード(ハウスメーカー様など)で、型式認定範囲などの把握、調査に時間がかかる場合は別途費用が発生することがあります。

講義の概要

改装や建築の知識が全くない方でも、プロと同様にオーナー様案件の改装提案が出来るようになります。 ※テキストは全てオリジナルです

講義内容

第一回研修：提案基礎編

- ・室内を空間としてとらえる技術
- ・インテリアスケールの基本
- ・木造、鉄骨、RC、構造と設備配管
- ・図面の描き方、手順とスピード作図

第2回研修：オーナーに喜ばれる提案力

- ・ヒアリング/現場調査/オーナーに信頼されるポイント
- ・使いやすい 居室、設備、収納計画
- ・魅力的な空間作り インテリアテイスト『色』

第3回研修：高額賃貸を作るデザイン提案力

- ・魅力的な空間作り 1室多灯の照明計画。
- ・魅力的な空間作り 室内の自然光の流れ 部屋の形と繋がり
- ・魅力的な空間作り 様々な仕上げ材と適正な使い方

実技の概要

講義で伝えた改装知識を使って、間取り図と展開図を設計します。
 実技演習をおこなうことで、知識を『使える技術』にします。

演習課題内容

貴社に合わせたリアルな改装課題を用意します。
 (間取り図、ターゲット像、設備仕様などの条件設定)
 ・改装間取り図/展開図/改装コンセプトの作成
 ・グループに分かれてプレゼンテーション
 ・こちらで作成した解答例の解説
 ※後日、受講生の課題を添削して返却します。

以上

研修テキスト【抜粋】



演習課題



解答例



定期研修会 メイン研修後の1～2か月に1回程の単独研修

貴社のスムーズな事業拡大を支援します。
提案が広がらない営業や、設備移動などの複雑な案件が、早く受注出来るようになります。

定期研修会概要

ご相談に応じてテーマを作り、カリキュラムを組みます。
午前講義／午後実技の構成。

研修例：

- ・改装の業務効率化
入居者ターゲット設定／ペルソナ別の改装仕様決め
- ・貴社管理案件の計画受注案、建築タイプ別改装留意点
- ・個人の改装スキルの向上、個別相談会
パース技術、スワイプファイル作成、宿題と添削での研修
- ・工物品質の向上の為の工事監理体制の構築 など

研修費：

10万円／1日 テキスト代/添削費用含む(税抜価格)
旅費宿泊費必要ならば別途 ・1会場最大20名まで
(会場の準備をお願いします)

特典) 定期研修会受講者への無料相談

簡単な質問などをメールで送って頂ければ、無料で相談を受けます。
※研修継続中の会社様に限らせて頂きますので、ご了承下さい。

以上

改装スタイル仕様決め



スワイプファイル



リフォーム案件 提案の支援／図面作成

- ・折衝中のリフォーム案件の提案を、当方事務所にて考え、工事店打合せ用の設計図書(間取り図/展開図など)を制作します。
- ・貴社様で、人員が不足提案プラン作成が出来ない時
- ・間取りが大きく、改装が複雑で良い案が無い時などに、ご利用ください

価格目安

- ・間取り30～90㎡未満 10～25千円(税抜価格)など
- ・納品サイズ S=1/100 全て鉛筆で手描き
詳しくは別途見積もり単価表をお渡します

改装提案支援の流れ

貴社様からの改装提案の依頼

- ・現行図面、ヒアリングシート、ターゲット像、実邸写真、改装金額、など明記して、私にメール送付

私の作業

- ・依頼者のヒアリングシートを読み込み、内容確認、提案の概要を決める
- ・お見積りをメール送信→貴社から受託承認
- ・納期日までにメールにて返信 (作業日 通常4～5日)

以上

ヒアリングシート



既存図面



提案図面



ご挨拶

『住宅デザイナー』のキャリア32年の一級建築士です。
 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、デザイン現場で得たスキルを『人を育てる研修』にかえて続けています。
 住まいの設計は、茶室を主に数寄屋大工と組んで設計、工事監理をさせて頂いています。
 どうぞ、よろしくお願い申し上げます。

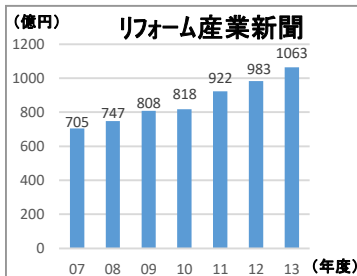
略歴

- 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7棟手がける
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)
※セキスイハイムのクレーム処理/修繕だけだったリフォーム会社を、6年間で50.7%の売上向上へと導きました<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 同社を退職
大貫雄二郎一級建築士事務所立ち上げ
住宅会社様/不動産会社様研修
住宅の茶室設計/工事監理

セキスイハイム商品開発



セキスイハイムリフォーム 売上推移



以上

一般リフォーム



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 :oonuki.yuuji@gmail.com
- ┌ Homepage :【日本の綺麗と人を育む住まい作り】
<https://yujiro-onuki.com/>
- ┌ 電子書籍の出版:【インテリア実用書シリーズ】
<https://yujiro-onuki.com/ebook/>

