リフォーム売上拡大のための
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

リフォーム売上拡大の　2つの支援項目

■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】

この研修は、貴社の営業や設計が、お客様との折衝で使える提案技術を育成します

研修内容
・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
・20万円／1日（7H）　テキスト代含む　添削含む（税抜価格）
　旅費宿泊費別途　・1会場20名まで（会場の準備を願いします）
・同じ研修を別のメンバーに行う時は12万円／1日（税抜価格）

■折衝中リフォーム案件　提案の支援

お客様とリフォーム折衝中の貴社の案件を、こちらで提案書を作る支援です

支援内容
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、人員が足らず出来ない時
・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（税抜価格）
・パースLDなど　　15千円（税抜価格）
・経費　　10％

リフォーム提案力強化　その1【リフォーム知識の講義】

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イト】
・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

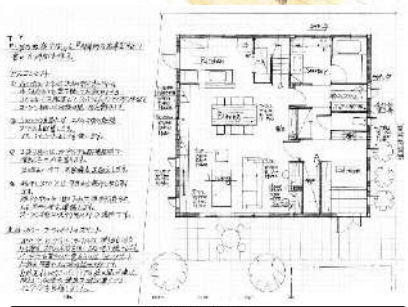
・講義後に実技演習をおこない、その『知識』を『提案力』に変え、折衝に活かせる力をつけます

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



解答例パース

解答例

演習課題

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

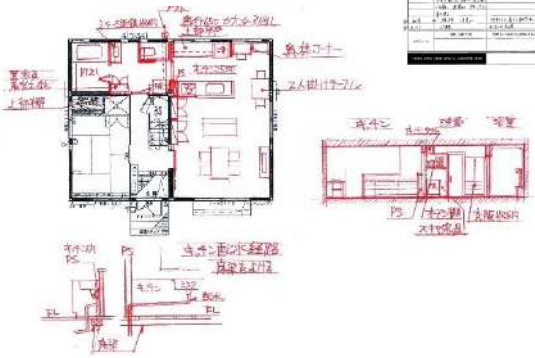
既存図面

パース

提案プラン.2

ヒアリングシート

提案プラン.1



大貫雄二郎　プロフィール

セキスイハイム商品開発

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

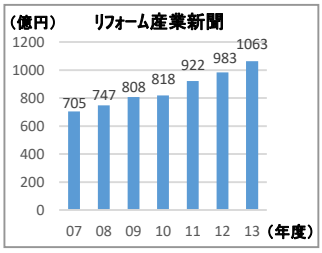
・(株)GK入社　ハウジングデザイン部【5年間】
　各住宅メーカー(在来木軸/鉄骨造/2×4工法)の
　住宅商品企画＆デザイン企画

・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



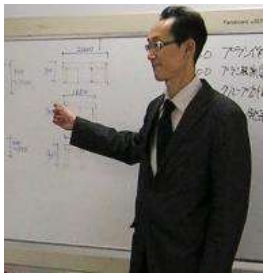
一般リフォーム

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／工事監理の仕事をさせて頂いています。

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　:oonuki.yuuji@gmail.com
- 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