塗装会社・リフォーム会社の経営者さまへ

脱・トップ営業依存

新人でも契約率60%へ。
「誰でも売れる会社」をつくる3ステップ

営業を「個人技」から「会社の仕組み」へ

営業セミナー ダウンロードレポート | 2026年最新版

©2026 Game change Co., Ltd.

このようなお悩みありませんか？

- 反響はあるのに、現調・契約につながらない
- 相見積もりで比較されると、値引き勝負になる
- 社長・トップ営業と新人で、成約率に差がある
- 営業会議が報告だけで終わり、次の一手が決まらない
- 新人が育つまで時間がかかり、ノウハウが残らない

課題は「営業マンの能力」だけではなく、会社の仕組みにあるかもしれません。

©2026 Game change Co., Ltd.

本レポートでわかること

01

数字で見える営業改善

成約率を左右する案件条件と、確認するべき営業KPI

02

商談前から始まる営業

商品・営業ツール・「0次接客」の整え方

03

再現できる商談の型

営業フローとヒアリングを標準化する考え方

04

売れる経験を組織へ

案件会議・事後アンケート・育成の進め方

3STEPの全体像から、実務で使う考え方まで。

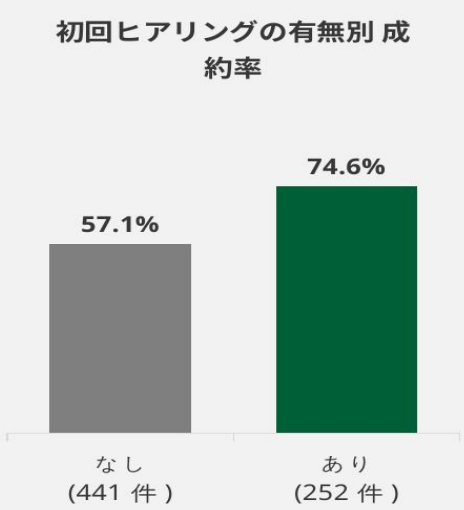
©2026 Game change Co., Ltd.

成約率は「話術」だけで決まらない

なぜ営業成果がバラつくのか

ゲームチェンジ株式会社

補足　データで見る｜契約率は「話術」だけで決まっていない



実施案件は **+17.5pt**



比較社数が増えるほど難易度が上がる



流入経路で難易度が大きく違う

営業マン別の成約率だけで評価しない。流入経路・相見積もり数・ヒアリング有無など「案件条件」を記録する

※一社の営業管理データ（流入経路別は確定 1,125 案件、ヒアリングは 2022 ～ 2024 年）。業界平均ではなく、相関を示すもので因果を断定するものではありません。

©2026 Game change Co., Ltd. ダウンロードレポート資料はデータ共有、二次利用は固く禁止しております

続き・ぼかしのない資料は、無料レポート申込フォームからご覧ください

©2026 Game change Co., Ltd.

営業を仕組みに変える3STEP

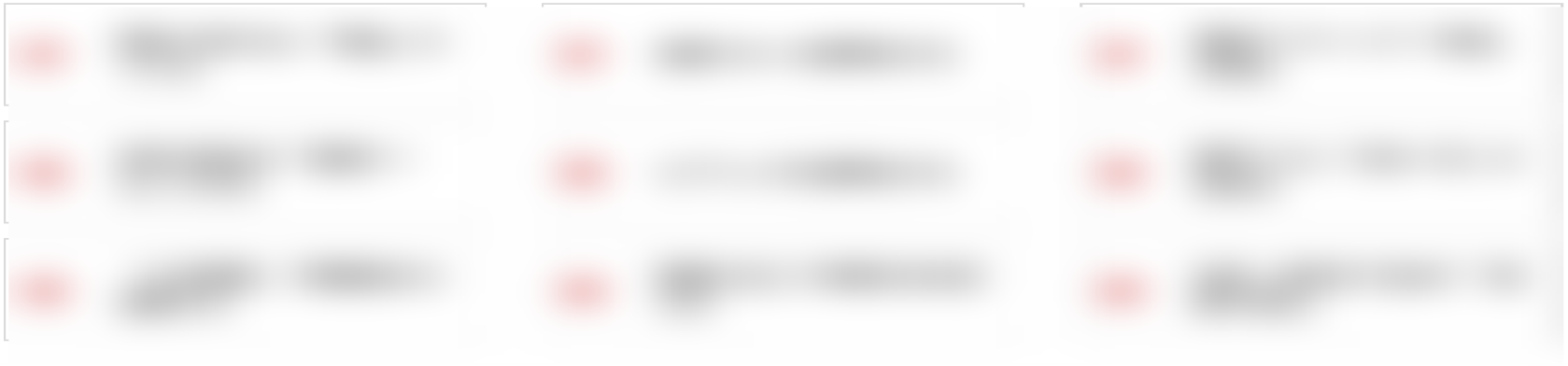
誰でも売れる会社をつくる3ステップ

ゲームチェンジ株式会社

「誰でも売れる会社」をつくる３ステップ

商品設計→営業プロセス→顧客攻略→営業支援→営業マネジメントまで、「売れる理由」を会社側へ移す

STEP1	STEP2	STEP3
商談前に「売れる状態」をつくる	商談を「売れる型」にする	案件を「組織」で売る



これが、営業を「個人技」から「会社の仕組み」へ変える方法です。

©2026 Game change Co., Ltd. ダウンロードレポート資料はデータ共有、二次利用は固く禁止しております

続き・ぼかしのない資料は、無料レポート申込フォームからご覧ください

©2026 Game change Co., Ltd.

ヒアリングは、聞いた後が重要

ゲームチェンジ株式会社

STEP02 ｜ ヒアリングを標準化する

営業ヒアリングシートで、顧客情報・ニーズ・商談内容を共通フォーマットで把握する

全員が必ず聞く項目を決める

必須	工事検討のきっかけ
必須	希望時期
必須	相見積もり状況
必須	会社選びの重視点

＋ 予算・家族の意向・過去の工事・何を不安に
話し方や表現は個性があってよい

質問は「提案を変えるため」にある

例）「今回、塗装を考えたきっかけは？」

「訪問販売に「危ない」と言われた」

ヒアリングの目的はシートを埋めることではない。聞いた答えで、提案を変える。

一社データでも、初回ヒアリング実施案件の成約率は 74.6 %（未実施 57.1 %）

©2026 Game change Co., Ltd. ダウンロードレポート資料はデータ共有、二次利用は固く禁止しております

続き・ぼかしのない資料は、無料レポート申込フォームからご覧ください

©2026 Game change Co., Ltd.