



TATSUMI  
JUKEN

2027年度卒業生対象

# 営業職仕事体験

「共感」を成果に変える  
住宅コンサルタント実践！

最終選考  
直結型

1日目

「共感」を  
成果に変える

CONCEPT & EMPATHY  
コンサルティング  
営業体験

2日目

「信頼」を  
証明する

REAL & PRESENTATION  
現場建物見学会と  
提案発表

参加特典あり



家づくりは一生に一度の大きな決断。  
お客様の「こんな暮らしがしたい」という抽象的な夢を、  
プロとしてどう形にし、どう背中を押すのか。  
この2日間で体験するのは、単なる「物売り」ではない、  
お客様の人生の伴走者としての営業です。  
あなたの「聞く力」と「考える力」で、誰かの未来を鮮やかに描き出してみませんか？

**5.15日・16日 SAT**  
START 10:00-17:00 (昼食付)

お申し込みは、お問い合わせは

## 【実施概要】

- ◎対象：大学4年生・専門学校生（2027年度卒予定）
- ◎期間：2026年5月15日・5月16日（2日間連続）
- ◎形式：対面形式
- ◎場所：辰巳開発グループ・辰巳住研（株）本社内 国道3号線沿い  
（福岡県古賀市美明3丁目5-9 092-941-1110）  
※JR鹿児島本線ししぶ駅下車徒歩約10分
- ◎文系・理系 不問
- ◎窓口：辰巳開発グループ・辰巳開発（株）担当：濱田  
（北九州市八幡西区幸神4丁目7-6 093-644-2500）
- ◎昼食有り・交通費有り（福岡県内分/県外の方は要相談してください）

参加特典

希望者は  
一次面接へ

会社説明会・書類審査

パス券付き



人と住まいと街づくり

辰巳開発グループ

住宅販売・建築・不動産他



応募フォームは  
こちらから

## 営業職向け 2DAY仕事体験プログラム

### 【1日目】「共感」を成果に変える：コンサルティング営業体験

10:00～11:00 | オリエンテーション：住宅営業の本質

家づくりは「人生最大の決断」の伴走者であることへの理解。

11:00～12:30 | 「共感」ヒアリング・ワーク

ロールプレイング：顧客の悩みやこだわりを引き出し、信頼関係を築く「SPIN話法」等の実践。

13:30～16:00 | コンサルティング実践（数字への変換）

資金計画・提案書作成：ヒアリングした「夢」を、具体的な予算、ローン計画、スケジュールという「数字」に変換するワーク。

16:00～17:00 | フィードバック会

※現役のトップ営業による、お客様の背中を優しく押す「クローキング」の視点でのアドバイス。

### 【2日目】「信頼」を証明する：現場建物見学会と提案発表

10:00～12:00 | 現場建物見学会（構造・完成現場）

営業の視点：お客様に安心感を与えるための「見えない部分（構造）」の伝え、暮らしを彩る「空間提案」のポイントを確認。

13:00～15:00 | 最終プレゼン・ブラッシュアップ

現場で体感した強みを盛り込み、お客様の不安を解消する「根拠ある提案」へ修正。

15:00～16:30 | プレゼンテーション・講評

「共感」と「数字」を両立させた、ライフスタイル提案の発表。

16:30～17:00 | 最終選考への動線案内

会場 辰巳住研株式会社

福岡県古賀市美明3丁目5-9

※JR鹿児島本線ししぶ駅下車徒歩約10分



# 辰巳開発グループ

〒806-0055

北九州市八幡西区幸神4丁目7番6号

☎ 093-644-2500

🌐 <https://www.tatsumi.com/>



応募フォームは  
こちらから