

12人の優秀ビルダー営業マン列伝

～だから私は売れています～

顧客志向は当たり前時代の時代、セールスから“夢の実現請負人”へ

A4タテ版・100ページ程度

■一般価格 60,000円（税別）

Builder salesman lives

お客様は「能力のある営業マンから購入したい!」と思っている。

不況の今だからこそ”家づくり”に失敗したくないお客様は、能力のある営業マンから購入したいと思っているようです。要するに、売れる人はどんどん売れ、売れない人はどんどん売れなくなるのが今の時代だと言えます。当社の調査で（裏面グラフ参照）お客様は、建築費用・商品・構造等についての知識を求めているということが分かりました。でも、それは知識さえ覚えれば、誰にでも身に付くものです。

売れる人と売れない人では、どこで差がつくのでしょうか？住宅メーカーだと会社のブランド力が高いため、今回は、年間実績100棟程度の規模を誇る優秀ビルダーの中で、高実績のトップセールスマン全12名に徹底取材を行いました。そこで分かった事は、売れている営業マンに共通するのは、「やる気の高さ」「まじめさ」「日頃の努力」といった当たり前の事ができ、その上でちょっとした発想の転換など自分なりの創意工夫ができる人でした。



(株)三建 兵庫県加古川市

■江浦 政信さん
現場監督から営業マンに転身
累計実績300棟を誇る超ベテラン。
努力で取れるのは8棟まで、それ以上を売る為の紹介を生み出す工夫



(株)サティスホーム 三重県津市

■久保 敦さん
サッシ会社社長から年間60棟を
売る営業マンへ。1日に最大12
名と打ち合わせを行う凄腕営業
こうすれば、人が自ら寄ってくる



やわらぎ住宅(株) 滋賀県近江八幡市

■加 有貴子さん
若手女性営業マン
バランス感覚を養い、年14棟の実
績に急成長、社員全員に社長自ら
が行う”教育”と”共育”とは



アサヒグローバル(株) 三重県桑名市

■川出 明洋さん
28歳で年間15棟前後をコンスタ
ントに受注する。若手の営業マン
が確実に”やる気”になって結果
を生み出す組織作り



(株)レオハウス 長野県松本市

■黒岩 伸至さん
理系出身！自ら積極的に話さずに
受注をする工夫～常に冷静沈着、
迅速なプラン提出など機動力と行
動力を高めた営業スタイル



和建設(株) 高知県高知市

■徳弘 京子さん
事務職から営業マンに転身
女性の観点から生活を想像させ、奥
様の共感を得る工夫～ショールー
ムのできる事、ブログの活用等

その他掲載ビルダー 三交ホーム(株)、(株)谷川建設、(株)ヘルシーホーム、ポラスグループ、安井建設(株)、悠悠ホーム(株)の全12名
【取材項目】

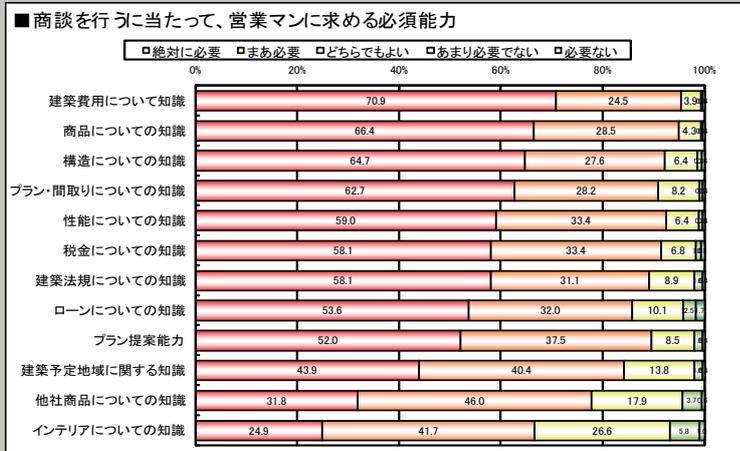
- 営業マンになった経緯(採用) ■集客の方法 ■商談のスタイル ■スケジュール管理の秘訣
 - 年間受注棟数 ■過去の経歴 ■得意分野と使用ツール ■競合対策 ■モチベーション維持方法
- 等々、徹底取材を行いました。今、最も売れている全国の優秀営業マンの行動実態に迫ります！

■ビルダーの経営者の方はもちろん、メーカー、ビルダー、工務店の営業マンの方にも是非読んでいただきたい資料です。

さらに、

■こんな調査を行いました！

今後1年以内に住宅購入を検討している、515名の方にインターネットによるアンケート調査を行いました。「そもそも営業マンは必要なのか?」、「担当してもらいたい営業マンの性別、年齢、出身は?」など様々な分析を行い、ユーザー側の視点から営業マンに求めるものを分析しました。



■トップセールスマンの行動実態

■お客様側から見た、契約したい営業マン

といった両面からの分析で、今最も売れる営業マン像を把握できます。

「お客様が考える理想の営業マン」 その他のアンケート項目（抜粋）

- 【年齢】 担当になって欲しい営業マンの歳は？
- 【性別】 男性・女性どちらが好ましいか
- 【イメージ】 営業マンに対する事前イメージ
- 【タイプ】 話をしてみたいと思うのは？
- 【必須能力】 営業マンに求める必須の能力
- 【商談】 商談中に最も聞きたいと思う話は？
- 【決めて】 契約の決め手になるモノとは？
- 【誤り】 これまでに嫌いになった営業マン

etc.

資料申込書

お申し込みありがとうございます。所定事項をご記入の上、下記 FAX までご返送下さい。

FAX 確認後、資料と請求書をお送りさせていただきます。(資料は4月末の発行を予定しております)

FAX

06-6365-5870

「12人の優秀ビルダー営業マン列伝」

60,000円(税別) ※ TACT 会員は 54,000円(税別)

冊

御住所	〒		
御社名		TEL	
所属・役職		FAX	
御氏名		メールアドレス	@
会員種別	TACT・エクスプレス・非会員	支払予定日	平成22年 月 日

お問い合わせ先 (株)住宅産業研究所 関西支社

〒530-0047 大阪市北区西天満5-11-7

TEL:06-6365-5831

担当：関(和)まで