

入社 3 年未満の営業社員、2017 年新人社員向けセミナーライブ DVD

JSK 式「住宅営業職実戦にすぐ役立つ基礎研修」ライブ DVD

～誰も手伝ってくれない初回接客を上手に行い、次回アポイントを取れるようになろう！～

二日間で新人研修を行いました！

この研修の目標は、
「初回接客で次回アポが取れる社員になること」です
そのために必要な
「仕事の進め方」「コミュニケーション能力」
「初回接客の進め方」「資金計画」「建築法規」「進め方説明」
などを学ぶ研修です（詳細は裏面を参照）

4,5月で2回開催しました

このセミナーをDVDにしました

二日間という日程と東京開催という場所の問題があり参加を見送られた会社さんもあるように聞きました。そこで、この研修の様子をDVDにしました。実際の講義をそのまま撮ったものです。もちろん多少の編集は加えておりますが、それでも11時間くらいの内容です

新人さんから入社3年目くらいの方を対象にした研修ですが、成績不振のベテランにも営業活動の見直しになります

講師は、住宅産業研究所 音地常弘です

毎年複数社の新人研修用のテキストを作っている担当です（ゴーストライターですが）。

新人教育に関しては、25年の経験があります。お預かりした新人さんを、即戦力に近い形にしてお返しするつもりで講義を行いました

テキストを2種類用意しました

実際の研修では、60ページのテキストを使いました
そのままマニュアルにもなります。PDFでお届けしますので、社内で展開するのに便利です

ただそこまで詳しくなくても良いという方のために簡易版のレジュメも用意しました。エッセンスを分かりやすいようにまとめたものです。そして、少しお安くなります！

**裏面に実際に行なったセミナーの詳しい内容とスケジュールを載せました！
お申し込みをお待ちしております！**

**お申し込みはこのまま FAX で ⇒ 03-3358-1429
メールでも申し込みます ⇒ info@tact-jsk.co.jp**

※ DVD は本申込書到着次第、即日宅急便にて発送いたします。但し、弊社とのお取引が初めての場合は事前入金で 願います。申込書受理後に請求書を送付、ご入金確認後、DVD を送付します。

貴社名		申込ご担当者様	
お電話番号		FAX 番号	
ご住所	〒		
会員種別（○で囲む）	各種会員（TACT・エクスプレス・e カウンセリング・ハウスメーカーレポート・JSK テレビ）		・ 非会員

■料金

○をつけて ください	DVD セット名	価格（税別）
	「住宅営業職実戦にすぐ役立つ基礎研修」ライブ DVD + 簡易版テキスト	90,000 円
	会員向け「住宅営業職実戦にすぐ役立つ基礎研修」ライブ DVD + 簡易版テキスト	81,000 円
	「住宅営業職実戦にすぐ役立つ基礎研修」ライブ DVD + 詳細テキスト	110,000 円
	会員向け「住宅営業職実戦にすぐ役立つ基礎研修」ライブ DVD + 詳細テキスト	99,000 円

※このDVDについてのお問い合わせは（株）住宅産業研究所 03-3358-1407 恵美まで

JSK 式「住宅営業職実戦にすぐ役立つ基礎研修」の進め方

～知識とコミュニケーション能力を同時に身につける 12時間30分～

- ・お客様の買い方から考える営業の考え方を学びます
- ・お客様満足とは、お客様の家づくりの動機、きっかけ、進め方について学びます
- ・お客様の立場に立った営業の考え方を身につけます！

- ・商談準備、商談方法、商談の振り返りをPDCAの考え方で学びます
- ・仕事は段取りが全て！商談準備の7つのステップを学びます
- ・新人のうちから、PDCAの考え方を身につけます！

- ・営業の基本は、お客様とのコミュニケーションを取ること
- ・話し方の基本を学びます
- ・聞き方の基本を学びます
- ・質問の基本を学びます
- ・お客様の見方を学びます
- ・文章での伝え方を学びます

- ・新人でもベテランでも、一人で行うのが「初回接客」です
- ・初回接客がうまくいけば、あとは誰かが同席すれば商談が始まります
- ・「ファン化ファースト」の考え方で行う初回接客を教えます！

- ・営業スタッフは、まず名前を覚えてもらえないといけません。自己紹介と会社紹介の方法を身につけます
- ・初めてモデルを見る人は、どうやって見学すれば良いかわかりません→ガイダンスが必要！

- ・建物を説明する前に、「建物に関する知識」を身につけます
- ・最低必要な建築法規、間取りの考え方、設備や仕様についての基礎知識を学びます
- ・「したいことを実現するのが、間取りの基本」ここを学びます

初日 5月18日(木)	二日目 5月19日(金)
10:15 開場	09:00 開始 ③「今は建てどき訴求」 ・ライフステージの話 ・住まい方の種類説明 ・お金の話で早期計画を提案する方法
10:30 開始 1.「オリエンテーション」 「仕事について」 ・考え方 ・住宅営業のPDCA	10:30 ④「会社アピール」 ・建物構造、性能知識 ・7つのポイント説明 ・フレーミング説明 ・チェックポイント説明
12:00 休憩	12:00 休憩
13:00 2.「コミュニケーション」 ・質問された時の受け答え ・こちらから説明する場合 ・相手の話を聞く姿勢 ・質問の種類と方法 ・相手の態度を見て判断する ・伝わりやすい手紙とメール	13:00 ⑤「着座後の展開」 ・着座への誘導方法 ・質問への対応 ・聞いたことの整理方法 ・新たに質問すること ・価格の説明方法 ・資金計画の立て方と説明方法 ・進め方の説明(一般→自社) ・次回アポイントの取り方
15:00 3.初回接客 ①「アンケート依頼と確認」 ・会社&自己紹介、ガイダンス	15:30 ⑥「接客終了後にすること」 ・お礼状、訪問 ・方針決定と振り返り
16:00 ②「建物説明」 ・建築法規 ・間取りの考え方 ・設備、仕様について ・説明方法(モノとコト)	16:30 終了
17:30 終了	

- ・まだ先のお客様に「今が買い時」と訴求するには、お金の知識が必要です
- ・お金の話から早期計画を進める方法に必要な知識と説明方法を学びます

- ・会社のアピールをする前に、建物の構造・性能の基本的な知識を身につけます
- ・自社のアピールには、チェック項目→チェックポイント→自社の場合という3段階説明方法を学びます

- ・着座商談への誘導方法を学びます
- ・お客様からの質問への対応方法、質問に答えられない場合の対応方法を学びます
- ・着座してから質問することと答え別の対応方法を学びます

- ・価格を聞かれた時の対応法を学びます。価格について3種類の説明方法を学びます
- ・資金計画を立てるために必要な知識、住宅ローンの計算方法、資金計画の説明方法を学びます

- ・次回アポイントを取るための話の展開を学びます
- ・家づくりの進め方を、一般論→自社の進め方→お客様の進め方の3段階で説明する方法を学びます

- ・接客終了後にすることを学びます
- ・お礼状の書き方、初回の終わり方別答礼訪問(電話)のやり方を学びます
- ・商談を振り返り鉄則集&べからず集を作る方法を紹介します
- ・次回アポイントを取るための提案方法を学びます
- ・取れなかった場合の対応方法を学びます
- ・良い印象を残すお見送り方法を学びます

- ・部屋の用途と大きさを説明する説明は必要ありません。したいこと→したこと→住み心地の3段階説明を学びます
- ・モノの説明は、正確&分かりやすい説明に体験をプラスして説明する方法を学びます

- ・接客終了後にすることを学びます
- ・お礼状の書き方、初回の終わり方別答礼訪問(電話)のやり方を学びます
- ・商談を振り返り鉄則集&べからず集を作る方法を紹介します