



[https://youtu.be/5L8Tpo6zN\\_I](https://youtu.be/5L8Tpo6zN_I)

初期段階のお客様への対応・疑問に答える方法を動画で学ぶ！

# 【家づくりを考え始めたばかりのお客様対応】

こんな人に  
オススメ！

考え始めたばかりの「まだ先客」が苦手な、**中堅営業スタッフの方！**  
中堅～ベテラン社員向けの営業研修内容に **お困りの研修担当の方！**

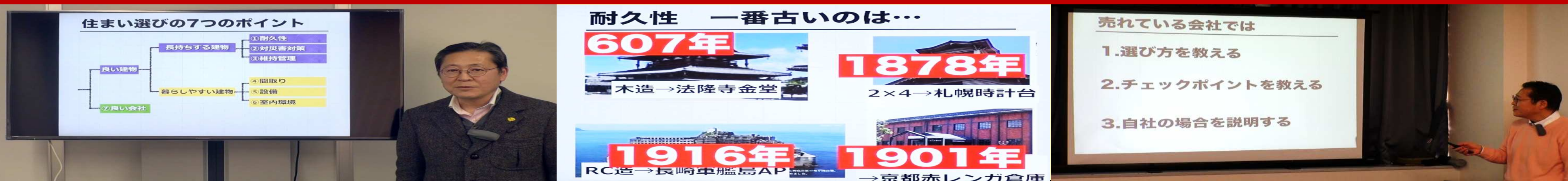
●**お客様の状態を理解し、相応しい対応をしないと売れない！**

モデルハウスには、家づくりを考え始めたばかりで、「土地」「金」「時期」を質問しても答えられないというお客様も多く来ます。「相談」に来たお客様に「商談」をしても決まりません。本DVDでは、家づくりを考え始めたばかりの「まだ先客」からの相談や疑問に対応する方法をご紹介します。

●**お客様向けセミナーや接客で使える説明ツールを付属！**

本DVDには、実際に皆様の会社のイベントや初期段階のお客様への接客時に使える『PowerPoint』などのスライドデータを付属しています。動画でお客様への対応方法を理解したら、すぐに実践していただける説明ツールになっています。

## DVD収録内容【収録時間120分超！動画と研修用テキストでお客様対応を修得！】



●**はじめに～お客様対応の効果的なやり方**

- ・大手住宅メーカーの状況分析
- ・お客様の情報収集活動  
住宅メーカーと好調ビルダーの違いは？
- ・最近のお客様の傾向を見る！
- ・総合展示場での住宅メーカーの接客方法
- ・総合展示場で売れている会社のやり方
- ・お客様向けセミナー（お客様への説明）の目的  
やる気を上げる＆ファンにする
- ・家づくりを考え始めたばかりのお客様への話し方
- ・接客の場合は『まずは会社の認知度を聞く』
- ・会社紹介のやり方
- ・自己紹介は他社との違いをアピールする
- ・初めて展示場に来た客にはチェックポイントを教える
- ・選択基準とチェックポイントの成功事例
- ・例え話の重要性と使い方
- ・態度、表情から管理客の意欲を計る方法

●**お金から考える住まいのカタチ**

- ・住宅購入計画と資金計画
- ・住宅購入計画の説明の順番
- ・賃貸住宅VS持ち家の説明のやり方
- ・中古住宅市場の現状と新築について
- ・共同住宅（マンション）と戸建住宅の購入の決め手
- ・注文住宅と分譲住宅の違い
- ・いくら借りるか？（ローンについて）

●**住宅会社の選び方**

- ・どの会社を選べば良いかわからないという客への対応
- ・選択基準を作る⇒比べる
- ・住まい選びの7つのポイントを説明する
- ・誰と（営業・会社）家づくりをすれば良いのか？
- ・信頼出来る営業担当とは？【こんな営業は嫌だ！】
- ・住宅会社は減っている！【会社選びは重要】
- ・家づくりを思い立ってから会社を決めるまでの期間
- ・ゴールを決めてから遡ることで、次回アポを取得する

【お申込みはFAXで】 03-3358-1429 (この用紙にご記入のうえ、ご返送ください)

【メールでのお申込みは ⇒ [info@tact-jsk.co.jp](mailto:info@tact-jsk.co.jp)】

|                      |   |      |  |
|----------------------|---|------|--|
| 貴社名                  |   |      |  |
| 部署・役職                |   | 御氏名  |  |
| TEL                  |   | FAX  |  |
| 御住所                  | 〒   |      |  |
| E-mail               |   | @    |  |
| 会員種別 (○印)            | 会員 (JSKテレビ・TACT・TACTリフォーム・エクスプレス・e カウンセリング・HMLレポート) ・ 非会員 |      |  |
| タイトル                 | 価格  | 必要枚数 |  |
| 家づくりを考え始めたばかりの お客様対応 | 各種会員：45,000円 (税別) ・ 非会員：50,000円 (税別)                      | 枚    |  |