

新築一戸建てビルダー・工務店が知っておきたい

資料請求からアポを取る Eメール営業術

名古屋 5/24(木)
大阪 5/25(金)
東京 5/29(火)

1日集中
セミナー

■注意■セミナー内で、実際にメールの作成を行います。
メール作成・送信のできるパソコン・タブレットを、1人1台ご持参ください！

こんな方に
オススメ！

- ホームページの資料請求から、なかなかアポが取れずお悩みの方
- Eメールの書き方・マナーを教わった経験が無く、自己流で書いている方
- 4月から、資料請求客・見込み客へのメール営業を行うことになった方

【ネットのお客様 = 薄いお客様】は、もう通用しません！

**Eメール営業が得意なビルダー・工務店は、
ネット資料請求の50%以上をアポ・来場につなげています。**

「資料持参で訪問しても会えない」「何回電話しても出てくれない」のは当たり前。
ネットで情報を探し、ネットでコミュニケーションを取る、イマドキのお客様の攻略には、
【メール営業スキル】を磨くことが、営業担当者の必須条件です。
このセミナーでは、お客様に安心感・信頼感を与えるメールの書き方を、
「講義」と「実際のメール作成作業」によって習得していただきます。

午前の部 10:30-12:30	<p>【講義形式】アポが取りやすいメールの書き方を解説します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●なぜ、メールのお客様はアポになりにくいのか？ ●ネットのお客様の特徴と心理 ●意外と知らないEメールのマナーを再確認 ●好調ビルダー・工務店の事例紹介
午後の部 13:30-16:30	<p>【ワーク形式】受講者に、その場でメールを書いていただきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●課題に沿ったメールを制限時間内で書いていただき、講師がその場で講評・添削します。 ・お客様の質問への回答 ・資料請求のお客様に対する初めてのメール

講師 (株)住宅産業研究所 高田宏幸 日経ホームビルダー「成約に効くメール接客術」連載/WACA認定 上級ウェブ解析士
1978年鳥取県生まれ。早稲田大学卒業後、大手住宅情報サイト運営会社で、注文住宅専門サービスを立ち上げから8年間担当。
住宅産業研究所に入社後は「ビルダー・工務店のウェブ活用」をテーマに、取材・執筆・講演・コンサルを数多く手掛ける。
住宅産業新聞「受注につながるWEB戦略」連載中。日経ホームビルダー「成約に効くメール接客術」連載(2015・16年)。

日程 名古屋：5月24日(木) 最寄駅：国際センター・名古屋 大阪：5月25日(金) 最寄駅：天満<大阪駅から1駅>・扇町など
東京：5月29日(火) 最寄駅：新宿三丁目・新宿など ※会場の詳細・地図は、お申込後にご案内いたします。

料金 各種会員様：50,000円/人、お2人目からは25,000円/人
非会員様：60,000円/人、お2人目からは30,000円/人
※TACT・エクスプレス・JSKテレビなど、当社サービスの会員様は優待料金をご利用いただけます。(無料枠はご利用いただけません)

**お2人以上でご参加の場合、
2人目からは半額です！**

お申込はFAXで！ 以下ご記入のうえ、**03-3358-1429**へご返信ください。

■貴社名：	■住宅産業研究所のサービス会員様ですか？： はい・いいえ
■ご住所：〒	
■お電話番号：	■FAX番号：
■受講いただく方を全員ご記入ください（4名様以上ご参加の場合は、恐れ入りますがお問合せ願います。） [HP]	

	所属・役職	お名前	ご参加会場（○印）
1			名古屋・大阪・東京
2			名古屋・大阪・東京
3			名古屋・大阪・東京

・お申込7日以内に、上記「1」にご記入の方へ、受講証・会場地図・請求書を郵送いたします。届かない場合は、お手数ですがお問合せ願います。
・お申込は、住宅ビルダー・工務店に限定させていただきます。(それ以外の企業様は、勝手ながらお断りさせていただく場合がございます)

■お問合せ■ 住宅産業研究所 担当：高田 TEL：03-3358-1407(平日9時~17時) MAIL：takata-h@tact-jsk.co.jp