

今年入社した住宅営業スタッフ・入社2～3年の営業スタッフと研修担当者向けセミナー

## 住宅営業1年生フォロー研修

～初回接客の精度を上げて、ヒアリング・初回プレゼンまで自力で出来るようになる!～

## 今年の新人は、うまく育っていますか？

早いもので、新入社員が入社して4ヶ月がたとうとしています。今年の新人は、順調に育っていますか？少しごちないところはありませんが、一人で初回接客が出来るようになった頃かもしれません。口に出して言うかどうかは分かりませんが、いろいろ悩みを抱えている頃かもしれません

## いよいよ今年最大のヤマ場がやってくる！

また、消費税が上がるタイミングまで、あと1年になりそうです。駆け込み受注が増えるかどうかは分かりませんが、「家づくりを考えよう!」と思うお客様もいらっしゃると思います。そんなお客様が動き出すのは9月からです。今年の9月は、2週連続3連休。そして1週あけてまた3連休です。今年最大のヤマ場だと思います。ここの接客が大事なのは言うまでもありません

## そこで新人フォロー研修を企画しました！

そこで、住宅営業1年生を対象にしたフォロー研修を企画しました。二日間の日程で「初回接客」の復習と「ヒアリングから初回プレゼン」のフローを習得するものです。研修後すぐに実行できるように、講義、実習、ロールプレイの順に進めていく研修です（詳細は裏面に）

## もちろん1年生以外の方の参加もOKです

悩んでいるのは、1年生だけではないと思います。2,3年経って、作業には慣れたが、成果が出ないスタッフもいると思います

## 仕事は「価値」をアウトプットするもの

## 仕事＝作業＋価値創出

（「入社3年目の心得」総合法令出版より引用）

作業は出来ても成果が上がらないスタッフにピッタリの研修です。また、新人フォロー研修を企画しているが、どのように進めたら良いか困っている研修担当者の方にも有効な研修です。実際に受けてみて、自社の研修にご活用ください

## お休みかもしれませんが…

火曜・水曜の開催は、休日で困る会社もあるかもしれません。真の働き方改革は、仕事を減らすことではなく、仕事の効率を上げることだと思います。今回の研修は、それに貢献する一つのものだと思っています。皆様のご参加をお待ちしております

受付開始 初日 10:15～

二日目 9:15～

講義時間 初日 10:30～18:00

二日目 9:30～16:00

講師 音地常弘

(株)住宅産業研究所ゼネラルプロデューサー -  
中小企業診断士・経済学修士

お申し込みはこのまま FAX で ⇒ 03-3358-1429  
メールでも申し込めます ⇒ info@tact-jsk.co.jp  
TACT とエクスプレスの無料枠は使えません

お申し込み後、受講票、会場案内図、請求書を送付致しますので、届き次第セミナー前日までに受講料をお振込みください。

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 各種会員様 60,000 円 / 人 非会員様 65,000 円 / 人 (どちらも税込)

■特別料金 本年度弊社主催「新人研修」に参加された会社は、50,000 円 / 人 (税込)

日程	会場名	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
9月4日(火) ～ 9月5日(水)	東京会場 住宅産業研究所 セミナールーム (新宿駅)		
	変更になる場合も あります		

※5名以上ご参加の場合は、恐れ入りますが、この用紙をコピーしてお申し込みください

&lt;HP&gt;

※このセミナーの内容についてのお問い合わせは、(株)住宅産業研究所 03-3358-1407 音地まで

その他のお問い合わせは、(株)住宅産業研究所 03-3358-1407 黒木まで

# 研修スケジュール

## ■初日研修スケジュール

時間（目安）	項目と目標	内容	方法
10:15	受付開始		
10:30～11:45	・オリエンテーション ・今、困っていることを解決する	・研修の目的、目標、進め方の説明 ・事前に書いてきた「知りたいこと、困っていること」をグループ分けしてまとめる ・講師より解決策の提示（途中休憩あり）	講義 グループ討議 解説（講義）
11:45～12:45	昼食休憩 ※昼食は用意しておりませんので各自でお願いします		
12:45～14:00	・初回接客の復習① 「初回接客について」	・初回接客7ステップの振り返り ・iPadを使った初回接客の勧め	講義
14:10～15:40	・初回接客の復習② 「差別化について」	・住宅選び7つのポイントを使い差別化する方法を学ぶ ・自社の場合の差別化トークを考える ・作ったものでロールプレイを行う	講義 実習 ロールプレイ
15:50～17:00	・初回接客の復習③ 「資金計画について」	・資金の話に持ち込むトーク、その後の話の展開、次回アポに繋げるトークを学ぶ ・事例をもとに実習とロールプレイを行う	講義 実習 ロールプレイ
17:10～18:00 18:00 終了	・初回接客の復習④ 「次回アポ取得について」	・スケジュール説明ボードを使った進め方説明の復習とロールプレイを行う ・質問で次回アポを取る方法を理解する	講義 ロールプレイ

※ホテルなど宿泊施設は、こちらで準備はしておりませんので、各自でお願いします

## ■二日目研修スケジュール

時間（目安）	項目と目標	内容	方法
9:15	受付開始		
9:30～11:45	・間取りの作り方	・基本的な間取りの作り方を理解する ・事例をもとに間取りを作成する	講義 実習
11:45～12:45	昼食休憩 ※昼食は用意しておりませんので各自でお願いします		
12:45～14:00	・ヒアリング	・間取りヒアリングの方法を理解する ・資金計画ヒアリングの方法を理解する ・実際にやってみる	講義 ロールプレイ
14:10～16:00 16:00 終了	・初回プレゼン	・初回プレゼン1 提案のチェック方法を理解する ・初回プレゼン2 提案（説明）方法の準備方法を理解する ・初回プレゼン3 提案資料の作り方を理解する ・実習 午前中に作った間取りをもとに実際に作ってみる ・ロールプレイ 作ったプレゼンを使って説明してみる	講義 実習 ロールプレイ

※研修の内容、進め方は予告なしに変更する場合があります