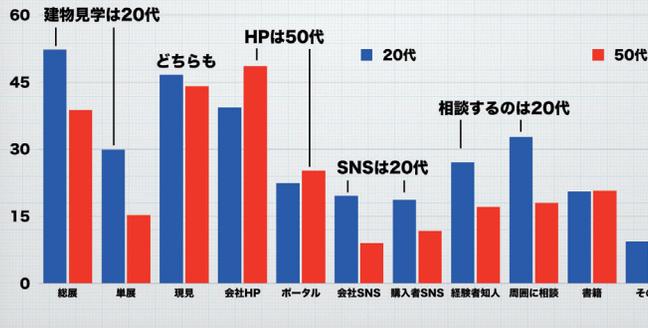


営業担当・営業管理職・研修担当者向けセミナー

初回接客研修 2018・秋の陣

～3連休が連続する9月中旬から10月初旬の初回接客対策セミナー～

実際にいった情報収集活動 20代50代の比較



20代は展示場から、50代はHPから

上のグラフは、7月に実施した年代別住宅購買調査の結果です。家づくりを行うにあたって行った情報収集活動を聞いたものです。意外と思われるかもしれませんが、若い人は展示場、年配者はHPという結果です。ここ数年の調査はいつもこのような結果になっています！

それなら初回接客もそれなりにやらないと

そこで3連休が連続する9月、10月の初回接客を見直すセミナーを企画しました。事前情報なしで見学に来る若い世代、しっかり調べて見学に来る年配世代。同じ対応で良い訳がありません。今年最後の山場、消費税アップも迫っています。皆様のご参加をお待ちしております！

(ちなみに消費税アップを意識しているのは若い世代です)

スケジュール

※受付開始 13:45～ 講義 14:00～16:30

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

項目

- オリエンテーション
 - 初回接客の失敗例と年代別調査で分かったこと
- 初回面談
 - 全体概要説明
 - 住宅会社決定までの流れ→初回接客3パターン
 - 選ばれるまでに行うこと
 - 紹介客との初回面談→共感リスト
 - 建物を説明する場合(モデル)の初回接客7ステップ
 - 受付から建物案内&質問
 - アンケートの確認方法 特に会社の認知度を確認する案内前ガイダンス→フレーミングが重要
 - 建物説明方法と戦略的雑談で購買意欲を上げる方法「モノ」説明から「コト」説明の4ステップ 5Wで不満に気づかせ、1Hで理想に気づかせる
 - 質問対応
 - よく聞かれる質問に対して、好意度を上げる対応方法
 - 「AかBどちらが良いですか?」と聞かれた場合、オススメの方に誘導する答え方
 - 「お宅の売りは?」と聞かれた時「自社のUSP」を選択基準にしてもらう方法
 - 「坪いくら?」と聞かれて「安いね」と思わせる対応方法
 - 着座商談から次回アポ
 - プラン・土地探し以外でアポを取る方法 →「進め方説明ツール」を使う
 - プランアポを取ってしまった場合 他社待ちにならない予防策と対処法 など

お申込みはこのまま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
午前と午後の同時受講割引はありません

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 30,000円 非会員様 35,000円 (どちらも税込)

日程	会場名	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
東京会場 9月6日(木)	住宅産業研究所 セミナールーム (新宿駅)		
東京会場 9月10日(月)	住宅産業研究所 セミナールーム (新宿駅)		

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

<HP>