

先着7社様
限定

アポ取得に苦戦している営業マン必見！！

アポ取得率向上手法セミナー

◆開催場所及び日時

日付	場所	開催時間
2/7(木)	福岡会場(博多駅徒歩2分)	10:00~12:00
2/7(木)	広島会場(袋町バス停徒歩2分)	15:00~17:00
2/8(金)	岡山会場(岡山駅徒歩7分)	10:00~12:00
2/8(金)	大阪会場(新大阪駅徒歩2分)	15:00~17:00
2/15(金)	東京会場(新宿三丁目徒歩5分)	13:00~15:00

左記日程でご都合が合わない皆様には
弊社本社にお越し頂ければ
別日程で個別に開催させて頂くことも可能です。
(お電話にてご相談ください)

セミナー参加費 : おひとり様 5,000円

カウンセリングのメリット

親の影響度はどの程度か？
競合を一杯入れる客か？

決断力ある客かない客
か？決定権は誰か？

どんな話が盛り上がるの
か？やる気は高いのか？

テーマ	内容	講師
I. 最近の市場動向と顧客研究 (60分)	<ol style="list-style-type: none"> 直近の市場動向 アポも取れない新人・クロージングでこけるベテラン～商談力を上げる「3つのポイント」 複雑化する顧客お客のマインドブロックを取り除く商談の基本は「不安を打ち消す」か「夢を強くする」 契約するかどうかの基準は「明確な理由」と「計画性」 	JSK マーケティング部 照井 俊介
II. アポ取得率が向上する 「カウンセリングセールス」 というやり方 (50分)	<ol style="list-style-type: none"> 初期商談ですべてが決まる時代に構造・性能の売り込みではない顧客視点での差別化ツール どんな効果があるのか～①初期商談での差別化、②着座へのきっかけ③簡単に取れる次回アポ… カウンセリングは3ステップ～①32項目の質問に夫婦別々の回答をお願いする②回答結果を専用サイトに入力③自動分析された結果をアポ訪問で報告 どんなことがわかるのか～建築時期、経済力、夫婦のイニシアティブアポの取りやすさ… 仕組みは簡単～3分でアンケート回答、3分で自動分析 質疑応答、ご相談 	

申し込み：下記ご記入後ファックスで 03-3358-1429 まで

貴社名		会場	参加者名	部署・役職
窓口氏名				
役職		部署名		
電話		FAX		
住所	〒		メールアドレス	

●対象者 注文住宅営業マン

●費用 お一人様 5,000円 各種会員割引はございません。セミナーの前日までにお振込み願います。

●会場 お申し込み後、案内図、受講票、請求書を送付します。

問い合わせ 株式会社住宅産業研究所 マーケティング部 担当 照井
東京都新宿区新宿2-3-11 電話03-3358-1407 FAX03-3358-1429