

## 初回接客が苦手な営業スタッフ・営業責任者・研修担当者向けセミナー

## これからの「初回接客」の話をしよう！

～「買うもゆとり、売るもゆとり」・「モノ売り」から「コト売り」への転換時期がきた！～

## お客様も営業スタッフも、ゆとり世代だと…

「ゆとり世代はコト消費」よく聞く言葉ですが、初回接客は相変わらずモノの説明ばかり。さらに対応する営業スタッフはお手本がないと接客が出来ない人ばかり…。接客が終わっても一体何を話していたのかさっぱり分からない…。ベテランや中堅は商談に忙しく、初回接客はゆとり世代ばかりまさに「買うもゆとり、売るもゆとり」かもしれません

## 安心して下さい！ちゃんと手はあります

しかし逆に考えると、コト説明で行う初回接客のお手本（マニュアル）を作って営業スタッフに教えれば、彼らは教わったことはベテランよりもちゃんとやってくれますよ  
「分かっているけどそれを作る時間がない」こんな悲鳴が聞こえてきそうですが、それはこちらも分かっています  
みなさんの貴重な時間を短縮するために、コト説明で行う初回接客の進め方をセミナーにまとめました  
みなさんのご参加をお待ちしております！

受付開始 13:45～

講義時間 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-

## 進め方と内容

## 1. オリエンテーション

最近の住宅市場・増税後の4つの支援策説明方法  
「嵐の後の静けさ？」

## 2. 次アポの考え方「ゴールから考える」

次アポは簡単に取れるが…  
次アポが取れても受注にならない原因は、お客様の進捗とアポのミスマッチ  
「土地・金・時期」から「暮らし方・金・会社・土地」へ進捗別おすすめ次アポ 次アポはお客様によって違う

## 3. 進め方「若い年代には、説明→ヒアリング」

説明で大事なものは「誰が」「何を」「どうやって」  
誰が→建物案内ガイダンスで自己&会社紹介と進め方説明  
何を→自社の強みの「間取り・設備・室内環境・構造・会社」  
どうやって→建物説明5ステップ

「モノ→コト→強み→USP→質問」の5ステップ  
ヒアリングで必ず聞くことは「人」「進捗状況」  
人→入居者・きっかけ・反対派・関与候補者の存在と程度  
進捗状況→イメージを聞く  
次回アポクローズ

## 4. モデルハウス案内を、シートを使って準備する

ロープレは、お手本（マニュアル）無しでは時間の無駄！

and more

**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・午前午後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
福岡会場 3月15日(金)	TKP 天神 カンファレンス センター (天神駅)		
東京会場 3月18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  
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

&lt;HP&gt;