

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！～

GW は終わりましたが…

初回接客のセミナーを行います！

4月に行い、参加者、特に若い営業スタッフに好評だったので、GWは終わりましたが、やはり初回接客は重要なので、実施することにしました！

若い一次取得者向け対応のセミナーです

「若い一次取得者には夢がない」「やりたいコトを聞いても答えが返ってこない」「次回アポがとれてもそこから商談が続かない」…

こんな声が現場から聞こえてきました

弊社の調査でも住宅購入で重視することは「耐久性」「耐震性」「アフターサービス」などなど間取りやデザインではありません

これでは、建売やマンションに流れ、注文住宅会社はあがったりです

そこで今回のセミナーは、新居でやりたいコトがあまりない一次取得者に、暮らし方のイメージを与え、早く住みたくなって、自社で建築したいと思ってもらえる初回接客のやり方を紹介します

具体的なトークの作り方とトーク例、ツールの作り方と事例紹介、商談が続く次回アポとその取り方などを紹介します

みなさま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

進め方と内容

1. オリエンテーション

最近の次回アポイント事情と一次取得者の特徴（購買動向調査より）

2. これからの初回接客

接客フローの見直し・初回接客におけるPDCAと5W1H

3. 初回接客準備

アンケートの見直し・コト説明だけでは売れない！コト→モノ→強み説明の作り方・段階別次回アポ・初回接客ガイダンス、次回アポ取り用ボードなど

4. 初回接客（下の表参照）

不安にさせない→暮らし方に気づかせる→早く建てたほうが良いことに気づかせる→建築後の不安を解消する→進め方を教える→次回アポ

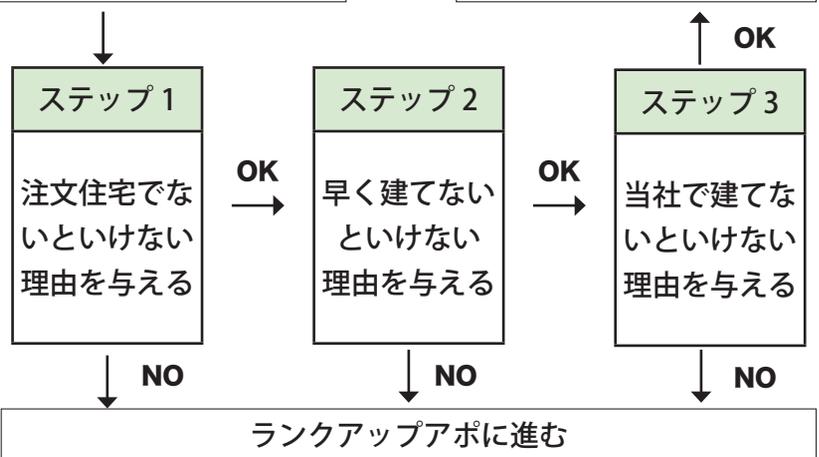
5. 初回接客終了後

初回接客結果をシートに記入→次回以降の戦略を立てる

and more

不信感を与えない接客

プラン・見積の打合せへ



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・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
東京会場 6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>