

## 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

## 初期段階から独自化する初回接客のスキルとツール

～これからの初回接客は、まずは当社だけで打合せを進めることを合意することが肝要！～

## 1. 最近こんなことで困っていませんか？

- 「商談が長期化している」
- 「競合がなかなか消えない」
- 「最終的には価格勝負。取れても利益が…」
- 「次回アポイントが取れない」
- 「次回アポイントが取れても続かない」 などなど

## 2. 理想を言えば…

最初から「自社で建てる」と決めてもらってから、具体的な商談（プランや見積）に入りたいものです。これなら競合や値引きのことも考えなくても良くなるし、月初の予定どおりの受注があたり、ひよっとすると定時に帰宅出来るかも？

## 3. そのためには何が必要なのでしょうか？

いろいろな方法があると思いますが、やっぱり「初回接客」ではないでしょうか？初回接客が終わった段階で「まずは当社で検討」という合意を得れば、当面は競合や値引きは考えなく

てもよくなります。初回接客の見直し、特に差別化よりも独自化の説明への転換が急務ではないでしょうか？

## 4. しかしどうすればよいのでしょうか？

そうは言っても何かを変えることは簡単ではありません。そこで、初回接客のフロー、スキル、ツールの見直しを弊社のプロジェクトチームで検討しました。お客様の買い方の調査、成功事例の取材、クライアントでの試行などから、初回から独自化する手法を作りました。

**今回のセミナーはこれをご紹介しますので  
みなさまのご参加をお待ちしております！**

受付開始 13:15～

講義時間 13:30～16:40

初回接客独自化プロジェクトチームリーダー

住宅産業研究所 コンサルタント 音地常弘

**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**

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 1社あたり会員様 30,000 円 非会員様 35,000 円で 2名まで受講できます (どちらも税込み)  
 ただし 1名受講でも、1社あたり会員様 30,000 円 非会員様 35,000 円です (どちらも税込み)  
 ※追加分は、会員非会員ともに、1名あたり 5,000 円 (どちらも税込)  
 例 1) 会員様 3名参加の場合 30,000 円 + 5,000 円 = 35,000 円 (どちらも税込)  
 例 2) 非会員様 4名参加の場合 35,000 円 + 5,000 円 × 2名 = 45,000 円 (どちらも税込)  
 ※会場を分けての参加も大丈夫です。例) 名古屋 1名参加、東京 1名参加

日程	会場名	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
大阪会場 6月19日(水)	大阪御堂筋ビル M5 会議室 (本町駅)		
名古屋会場 6月20日(木)	安保ホール 401 (名古屋駅)		
東京会場 6月21日(金)	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;

# セミナースケジュールと内容

## ■ 13:30 ~ 13:50 第1部「これからの理想的な初回接客とは」

- ・住宅購入ガイドブックにある住宅購入の進め方って知ってますか？
- ・土地探しや敷地調査でアポを取っても決まらない理由
- ・理想の初回接客フローと理想の次回アポイント

## ■ 13:50 ~ 16:00 第2部「“まずは当社で検討”にさせる初回接客で使うスキルとツール」

初回接客のステップ	使うスキル	使うツール	使う映像
1 受付	見学自体への不安を取り除く 信頼関係をつくる	自己紹介 & 会社紹介ツール 建物案内ガイダンス	会社紹介映像
2 建物案内	独自化5段階建物説明	独自化5段階建物説明シート	
3 動機づけ	お客様の不安を取り除く 将来の夢に気づかせる	お金の話説明シート	
4 フレーミング	自社の USP を会社選択基準にしてもらう	フレーミング説明ツール (シート or パネル)	フレーミング映像
5 着座商談	3つの状況確認 (人・4つのしたい・進捗状況)	着座商談シート	
6 クロージング	全体の進め方を合意して 次回のアポイントをとる	スケジュールボード イベント案内	クロージング映像 イベント案内映像
7 フォロー	決断の不安を除去する ランクアップの方針を決める	初回商談確認シート	

※シート類は、iPadがあればキーノートデータを作成する

## ■ 16:00 ~ 16:30 第3部「初回接客終了後にすること」

- ・初回接客終了後の振り返りと次の行動の計画を立てる➡マネージャーも関与し、3つの質問を行う
- ・次回アポイントが取れた場合
- ・接客内容をシートを使ってチェックする
- ・ランクアップの方針決定と具体的な行動
- ・「JSKがお手伝いできること」

