

# ついこの間まで**住宅展示場営業マン**だった講師による、**今の顧客**に対する 初回接客の極意を語り、即実践できる方法を紹介

## 【まずは当社で検討】にさせる初回接客

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

■開催日：7/5（金） ※受付開始：13：15～ 講義開始：13：30～16:30（途中休憩有）

■料金 各種会員様：30,000円 非会員様：35,000円（どちらも税込みとなります）

時間	項目
13:30 ～ 16:30  途中 休憩 有り	<b>1. オリエンテーション</b> ■【まずは当社で検討】すると「こんなに良い事が！」メリット再確認（抑えた値引き、歩留まりUP・・・） ■でも現場では、なかなか【まずは当社で検討】で逃げきれない。なぜか・・・様々なデータを基に考察、解説 ■住宅展示場以外にもある【まずは当社で検討】させる方法(事例を基に紹介)
	<b>2. 【まずは当社で検討】させる初回接客～理想的な初回接客5ステップ～その1</b> ■ステップ①早めに信頼される お客様に「あなたに任せる」と初回で言うてもらう方法。それに成功している営業マンが実践している事とは ■ステップ②新しい暮らしがしたいと思わせる 新しい暮らしがしたいと思わせる基本は【イメージ→体験→実際に暮らす人の声→自社の強み訴求する】 じゃどうやってトークを作っていけばいいのか、トークの作り方とロープレの仕方を全て伝授
	<b>3. 【まずは当社で検討】させる展示場初回接客～理想的な初回接客5ステップ～その2</b> ■ステップ③買った後の心配を安心させる 顧客の不安（お金、アフター等）は初回で解決。安心させるためのツール紹介とどの場面で使用するのか、 具体的なトークは、また潜在的な不安を顕在化させる聞き方等、ご紹介します ■ステップ④私（当社）と打ち合わせをする合意を得る 全体の進め方の合意をとってアポ取りへ。その説明ツールとアポの取り方のコツ。また実践し手ごたえを 感じている営業マンの声を紹介。そして最後に注意しなければいけない事も・・・ ■ステップ⑤接客後のフォローまでが初回接客。お客様の信頼と安心を得る 当日フォローは当たり前。でも無理して訪問しなくていい簡単フォロー術。イベント案内ではない、売れてい る営業マンが実践しているお客様に信頼・安心を与える個別フォローの事例紹介

**お申込みは このままFAXで ⇒ 03-3358-1429（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。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。

■講師 照井 俊介（住宅産業研究所 マーケティング部 教育研修グループ）

10年旭化成ホームズ株式会社に入社。17年同社を退社するまでに注文営業として平屋～5階建、専用住宅～賃貸併用住宅を販売。  
18年から(株)住宅産業研究所に入社し、注文住宅営業マン向けセミナーを中心に担当する。

貴社名		会員種別（○で囲む）	会員・非会員
お電話番号		FAX番号	
ご住所	〒		
E-mail	@		
日時	会場	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
東京会場 7月5日（金）	住宅産業研究所 セミナールーム （新宿三丁目駅）		

※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 照井まで