

今年入社した住宅営業スタッフ・入社2～3年の営業スタッフと研修担当者向けセミナー

## 住宅営業1年生フォロー研修

～初回接客の精度を上げて、ヒアリング・初回プレゼンまで自力で出来るようになる!～

## 今年の新人は、うまく育っていますか？

早いもので、新入社員が入社して4ヶ月がたとうとしています。今年の新人は、順調に育っていますか？少しぎこちないところはありませんが、一人で初回接客が出来るようになった頃かもしれません。また、口に出して言うかどうかは分かりませんが、いろいろ悩みを抱えている頃かもしれません

## いよいよ今年最大のヤマ場がやってくる！

注文住宅業界は、一足早く消費税が10%になっています。今回は増税に対する支援策が用意されていますから、駆け込みや落ち込みは、前回ほどではないかもしれません。

しかし4つの支援策には、期限があります。4つ全て使うためには「来年の3月末」までに契約する必要があります。すると9月からの初回接客、商談がかなり重要なものになってきます。

## そこで新人フォロー研修を企画しました！

そこで、住宅営業1年生を対象にしたフォロー研修を企画しました。二日間の日程で「初回接客」の復習と「ヒアリングから初回プレゼン」のフォローを習得するものです

研修後すぐに実行できるように、講義、実習、ロールプレイの順に進めていく研修です（詳細は裏面に）。

## 今年は特に「モノ」から「コト」への転換を

フォロー研修は、昨年も行いました。今年は特に「モノ」から「コト」への転換をテーマに行います。一次取得者の中心である、いわゆる「ロスジェネ・ミレニアル世代」の消費は、モノ消費ではなくコト消費です。初回接客から、コト実現力をアピールする、そんな内容に変更しました

## もちろん1年生以外の方の参加もOKです

悩んでいるのは、1年生だけではないと思います。2,3年経って、作業には慣れたが、成果が出ないスタッフもいると思います

## 仕事は「価値」をアウトプットするもの

## 仕事＝作業＋価値創出

（「入社3年目の心得」総合法令出版より引用）

作業は出来ても成果が上がらないスタッフにピッタリの研修です。また、新人フォロー研修を企画しているが、どのように進めたら良いか困っている研修担当者の方にも有効な研修です。実際に受けてみて、自社の研修にご活用ください

初日 受付開始 10:45～

講義時間 11:00～18:00

二日目 受付開始 09:15～

講義時間 09:30～16:00

講師 音地常弘（中小企業診断士・経済学修士）  
外部ファイナンシャルプランナー

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

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 70,000 円 / 人 非会員様 80,000 円 / 人（どちらも税込）

■特別料金 本年度弊社主催「新人研修」に参加された会社は、60,000 円 / 人（税込）

日程	会場名	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
9月5日（木） ～ 9月6日（金）	東京会場 住宅産業研究所 セミナールーム （新宿駅）  変更になる場合も あります		

※5名以上ご参加の場合は、恐れ入りますが、この用紙をコピーしてお申し込みください

&lt;HP&gt;

※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 音地まで onji-t@tact-jsk.co.jp

その他のお問い合わせは、(株)住宅産業研究所 03-6380-1271 黒木まで

# 研修スケジュール

## ■初日 (9/5) 研修スケジュール

時間 (目安)	項目と目標	内容	方法
10:45	受付開始		
11:00 ~ 12:30	・ 営業活動の振り返り	<b>■今困っていることを解決する</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 研修の目的、目標、進め方の説明</li> <li>・ 事前に書いてきた「知りたいこと、困っていること」をグループ分けしてまとめる→講師より解決策のアドバイス</li> </ul>	講義 グループ討議 解説 (講義)
12:30 ~ 13:15	昼食休憩 ※昼食は用意しておりませんので各自でお願いします		
13:15 ~ 14:45	・ 初回接客の復習① 「建物の案内手法」	<b>■建物を案内しながら「コト実現力」で差別化する</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ モノ消費とコト消費の違いを理解する</li> <li>・ 「ヒト→コト→モノ→実例→強み」の5段階説明を理解する</li> <li>・ 担当モデルハウス、完成現場の説明トークを作り練習する</li> </ul>	講義 実習 ロールプレイ
15:00 ~ 16:30	・ 初回接客の復習② 「自社の強みの説明方法」	<b>■自社の強みを売り込まないで差別化する</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「木と鉄の違い」「工法の特徴」を理解する</li> <li>・ 「一般的には〇〇ですが、当社は△△にしています」の話し方習得</li> <li>・ 「自社の強み」を会社選択基準にってもらう話し方習得</li> </ul>	講義 実習 ロールプレイ
16:45 ~ 18:00	・ 初回接客の復習③ 「着座から次回アポへ」	<b>■受注につながる次アポを取得する</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「3つの何故？」の答えをお客様から言わせる質問技法</li> <li>・ パターン別次アポのとり方</li> <li>・ 土地+注文住宅の場合の展開方法</li> </ul>	講義 実習 ロールプレイ
初日の研修に必要なもの	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 今困っていること、知りたいことをリストにして持ってきてください</li> <li>・ 担当しているモデルハウスの間取り図、モデルハウスが無い場合は、次回見学会を行う家の間取り図等</li> <li>・ 会社、商品の強みを説明するときに使っている資料 (カタログ、アプローチブック等)</li> </ul>		

※ホテルなど宿泊施設は、こちらで準備はしておりませんので、各自でお願いします

## ■二日目 (9/6) 研修スケジュール

時間 (目安)	項目と目標	内容	方法
9:15	受付開始		
9:30 ~ 11:30	・ ライフプランニング	<b>■お客様の「お金に関する不安」を解決する</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ライフプランニングとは何か？その目的と効果は？</li> <li>・ どのタイミングでどのように行えば良いのか？</li> <li>・ 営業スタッフでも出来ること、プロでないとできないこと</li> </ul>	講義 実習
11:30 ~ 12:15	昼食休憩 ※昼食は用意しておりませんので各自でお願いします		
12:15 ~ 14:30	・ 間取りの作り方	<b>■お客様の「したいコト」を実現させる</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 基本的な間取りの作り方を理解する</li> <li>・ 間取りヒアリングの手法を理解する</li> <li>・ 事例をもとに間取りを作成する</li> </ul>	講義 実習
14:45 ~ 16:00 16:00 終了	・ 初回プレゼン	<b>■初回プレゼンで決める提案方法を理解する</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 初回プレゼン 1 提案のチェック方法を理解する</li> <li>・ 初回プレゼン 2 提案 (説明) 方法の準備方法を理解する</li> <li>・ 初回プレゼン 3 提案資料の作り方を理解する</li> <li>・ ロールプレイ 作ったプレゼンを使って説明してみる</li> </ul>	講義 実習 ロールプレイ
二日目の研修に必要なもの	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 電卓</li> <li>・ 図面を描くために必要なもの・<b>図面用紙は必ず持参してください</b></li> </ul>		

※研修の内容、進め方は予告なしに変更する場合があります