

働き方改革しながら、 少ない集客でも確実に 商談化する方法

**不動産ローンテック活用
で
少ない営業マン数でも
受注拡大**

～営業マンが顧客と会う時間と会える方法を如何に増やすか～

【日時】10月7日(月)13:30-16:30

【会場】ウインクあいち11階会議室

第一部(90分): 株式会社住宅産業研究所 (講師: 専務取締役 清水直人)

「増税後苦戦企業が増加！客が減っても歩留り高く受注する成功事例」

第二部(75分): iYell株式会社

「人を増やさず増益する秘策を公開!!」

～iYell株式会社とは～

創業3年で資本金456,283,460円、従業員数109名と急成長している不動産テック企業。創業以来離職率0%で国際的な指標である「働きがいのある会社ランキング」で小規模部門5位(2018年度)。全国の金融機関の住宅ローンを知り尽くした専門家集団。

働き方改革をする上で、様々なアウトソーシングを活用する企業が増加。住宅事業において課題とされているのは、営業マンの受注活動時間をどう確保するか。最近ではローンが付きにくい顧客も増え、日常業務をローン関連で費やすケースも多い。そのサポートにより少数精鋭の営業で効率良く受注出来る方法をご紹介します。

こんな方に
オススメ!

- 予測されている秋以降の更なる市場冷え込みにどう対策すべきか検討中
- 消費増税後でも上手く行っている他社の集客 & 受注成功事例が知りたい
- **顧客と会う時間を如何に増やすか、確実に接客の時間を確保したい**

当セミナーでは、消費増税後の反動減により、集客 & 受注苦戦企業が増加している中、少ない顧客でも商談化するための歩留りアップの工夫、管理客の動きをキャッチする方法など、他社事例を含めた実践的な情報に加え、働き方改革の時短の中でも、確実に「営業マンの売る為の時間を確保」した企業が勝ち残っており、その方法も紹介します。

【受講料】

お一人様受講料(各種会員割引あり)
20,000円(税込)

【申込FAX】

03-3358-1429

お申込みは下記項目をご記入の上、FAXのご送付をお願いいたします。

■ 貴社名:		
■ ご住所:		
■ TEL:	■ FAX:	
■ 会員:	各種会員	・ 非会員
※無料枠はご利用になれません		
■ 参加者①E-mail:		
■ 参加者①:	■ 部署名:	■ 役職:
■ 参加者②:	■ 部署名:	■ 役職:

・ビルダー工務店の経営者や支店長など戦略立案をメインに行う方や、販促に関わる業務を行っている企画や営業推進の担当者が最適。
・各種会員様は上記受講料より1割引きの18,000円となります。「■会員」欄の「各種会員」へ○印をお願いいたします。
・お申込後、受講票兼案内図、請求書を参加者①様あてに送付いたします。

【お問合せ先】(株)住宅産業研究所 申込み関連・・・担当:阿我田(アガタ) セミナー内容・・・担当:清水

TEL:03-3358-1407(平日10時～18時) Email:jsk-mrk@tact-jsk.co.jp