

新任営業管理職・プレーイングマネージャー・営業責任者・研修担当者向けセミナー

住宅営業管理職研修～ミーティングマネジメント～

～「文殊の知恵」になるか「烏合の衆」になるかは、営業管理職次第！～

業績が悪くなると会議が増える

コンサル業界でよく言われる言葉です

しかし管理職からすると、今月の目標が達成できるかどうか心配でメンバーから直接聞かないと安心できません。一方、聞かれるメンバーからすると何度も同じことを聞かれるのも…。かくして、会議は形骸化していき、業績はますます悪化して、負のスパイラルに入っていってしまいます。でも会議が無いと…。そこで

会議のやり方を変えてみませんか？

今回のセミナーは、管理職とスタッフの話し合いをミーティングと呼ぶことにして、その運営方法の見直しを提案するものです

まず管理職が苦手な抽象化。具体的な戦術だけの指示はその場限りのもの。また、横で聞いている他のメンバーにとっては所詮他人事。管理職が持っているせっかくのノウハウをセオリーにすれば、それは解決できます。そして具体的な戦術も実行レベルまで落としこむ、本当の具体化手法を紹介します

次にミーティングを全員で行うチームミーティングと個別の商談の準備をする個別ミーティングに分け、それぞれの運営方法と注意すべきポイントを解説します。

新任管理職、プレーイングマネージャーの参加を特に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. ミーティングを行う前に必要な考え方**
 - ・ミーティングの種類・事例や経験をまとめる手法（抽象化）
 - ・すぐに実行できるように指示する手法（具体化）
- 2. ミーティング時 話し方**
 - ・話す順番を工夫する・10パターンの説明方法・スタッフから合意を取りつける話し方・今までと違ったやり方を求める話し方・相手に合わせた話し方…
- 3. ミーティング時 スタッフの話を聞き方**
 - ・聞く姿勢・相手の発信力別あいづちの打ち方・理解してから理解される・論理的に話を聞く…
 - ・目的別質問方法（情報収集、その気にさせる、育てる…）
- 4. チームミーティングの進め方**
 - ・定例ミーティング
月次会議は、「鉄則集&べからず集」「予定客の確認」「敗戦前敗因分析」
週間ミーティングは、行動予定の調整・朝礼は結果と予定の報告
 - ・テーマのあるミーティング
- 5. 個別ミーティングの進め方**
 - ・商談前ミーティングは、5W 1Hのチェック
新規取得時、新規アポ取得時、商談前、同席商談前
 - ・その他の個別ミーティング

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 1名あたり会員様 25,000円 非会員様 30,000円 (どちらも税別)

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 10月10日(木)	住宅産業研究所 セミナールーム (新宿駅)		
東京会場 10月18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関するお問い合わせは、音地（おんじ）までメールでお願いします onji-t@tact-jsk.co.jp <HP>

※それ以外のお問い合わせは、黒木（くろぎ）まで、お電話でお願いします 03-6380-1271