

次アポが取れない営業スタッフ・次アポが取れても商談に進めない営業スタッフ向けセミナー

ワークショップで次アポを取ろう！

～ランクアップも「モノ」から「コト」、見学会からワークショップへ～

消費税が上がったのが原因かどうかはわかりませんが
最近、「すぐに建てる」というお客様が減っているようです

すると、次のアポイントもなかなか取れません

そこでご提案するのが
ワークショップによるアポイントです

ワークショップは、セミナーのようなものですが
少し違うのは「体験」することです
実際に自分の体を動かして体験することによって知識を得ることができるのが特徴です

体験となると、体験型のショールームを連想しますが
なかなかそんな装置を作ることはできません

そこで、手軽にワークショップを行うことができる
ツールを開発しました

「暮らしのこと」「お金のこと」「土地探しのこと」「会社・
建物の選びかたのこと」の
4つのテーマに合わせて
パワーポイントとキーノートのデータと
PDFによるワークシートを用意しました
そして、ワークショップのアポイントを取るための、
スケジュールボードも作成しました

さらに、この使い方とお手本映像を作成しました

今回のセミナーでは、このツールの紹介を行います
参加者全員に

- ・ワークショップ用のデータ（パワポ&キーノート）
- ・ワークシートデータ（PDF）
- ・スケジュールボード1式（マグネットシート）
- ・解説とお手本映像（DVD）を
セットでお渡しします

「まだ先」のお客様対策は、モノを見せるのではなく、
コトを体験させること
営業担当のみなさん、令和の営業スタイルは
「ワークショップで次アポを取る」ですよ！

進め方と内容

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 「モノ売り」から「コト売り」へ ・モノ売りとコト売りの違い <ol style="list-style-type: none"> 2. コト売りランクアップ手法 ・ワークショップとは ・アポ取りボード（マグネット式）の説明 ・4つのワークショップの紹介 <p>「暮らし方を考える」「土地の探し方」「資金計画＆計画時機」「建物（会社）の選び方」</p> |
|---|

受付開始 10:15～

講義時間 10:30～13:00 講師 音地常弘

**お申込みはこのままFAXで⇒03-3358-1429
メールでも申し込みます⇒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 40,000円 非会員様 45,000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
※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

<HP>