

**アポが取れない、取れてもつながらないと嘆く営業管理職向けセミナー**

# アポイント大全 2020

～アポが取れない、取れてもつながらない営業スタッフの指導のために～

**「アポが取れない」**

**「アポが取れてもつながらない」...**

こんなお話をよく聞きます。集客が少なくなってくると、次のアポが取れないと商談が始まらないし、アポがつながらないと受注は取れません。

そこで「アポイント」について、一から解説するセミナーを企画しました。アポイントの種類、取り方、続け方を徹底的に解説するものです。

次世代ポイントが終わる3月、大型連休を控える4月に備えて、アポイントについて勉強し直しませんか？

皆様の参加をお待ちしております。

(午前・午後同時受講の割引はありません)

**※受付開始 13:45 ～ 講義開始 14:00**

時間 (目安)	項目
14:00 ～ 14:30	<b>1. アポイントの種類を理解しよう</b> 進捗状況別アポイントの種類 初回アポ、商談開始アポ、クロージングアポ 目的別アポイントの種類 ①進め方アポ②問題解決アポ③ファン化アポ 事例 3つの種類のアポを使った「5万円申込」

時間 (目安)	項目
14:30 ～ 16:30	<b>2. アポイントの取り方</b> a) お客様からこう言われるとアポが必ず取れる ・進め方アポは、「御社で建てたい！」 ・問題解決アポは、「困っています！」 ・ファン化アポは、「おたくの特長は？」 b) そう言わせる話の展開を考える ・進め方アポは、お客様の状況確認から ・問題解決アポは、お客様の問題確認から ・ファン化アポは、お客様の断り文句から
途中休憩あり	<b>3. 初回アポの取り方</b> a) 紹介の場合 →目標は手続きアポ b) モデルハウス、見学会始まりの場合 →目標は問題解決アポ、ファン化アポは問題変換
	<b>4. アポ商談の続け方</b> ・進め方アポ取得時には、全体スケジュール説明を ・問題解決アポは、次次回アポをファン化アポに ・ファン化アポは、問題解決アポの後に
	<b>5. クロージングアポについて</b>

講師 音地常弘 (株) 住宅産業研究所 コンサルタント

**お申込みはこのまま 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 30,000 円 非会員様 35,000 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
名古屋会場 2月25日(火)	安保ホール 202 (名古屋駅)		
東京会場 2月27日(木)	住宅産業研究所 セミナールーム (新宿駅)		
大阪会場 2月28日(金)	御堂筋ビル会議室 M5 会議室 (本町駅)		

※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 03-6380-1271 音地まで  
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