

お客様と会話が續かないスタッフとその上司、研修担当者向けセミナー

「営業コミュニケーション力アップ」セミナー
 ～お客様に何を話し、何を聞けば良いのか～

「話がつながらない」…

若い営業スタッフの中には、こんな人が多いようです。説明しないといけないことは、しっかり覚えて説明できますが、その話が唐突に出てきたり、「今そこでその話す？」と驚かされる話の展開だったり、真面目に仕事をしているだけに、残念なスタッフが多いようです

そこで、今回のセミナーでは、営業をするに当たって必要なコミュニケーションの取り方について、基礎から解説することにしました。日頃、友人とLineでしかコミュニケーションを取らない人にとっては、新しい発見かもしれません。

ただ彼らは、やり方が分かれば、忠実にやってくれます。ロールプレ訓練も良いですが、ロジックを教えて、お手本を作ってから訓練する方が、圧倒的に成果が出ます。営業管理職や研修担当者にとっても、参加する価値のあるセミナーです

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 10:15 ～ 講義開始 10:30

時間 (目安)	項目
10:30 ～ 13:00	1. ロジカルコミュニケーションとは 2. お客様に伝える話し方 一般論から説明する・事実から説明する 時の流れで説明する・折衷案で説明する フレーミング説明の準備と実施方法 相手を動かす説明 (アポとり) きっかけを作ってから説明する 3. お客様からの質問への答え方 聞かれたことに答える 10パターン お客様の質問の意図を聞く 4. お客様に質問するコト したいコト・進捗状況・暮らし方・支払い 進め方のイメージを聞く 土地と会社のイメージを聞く 5. お客様に好感をもたれる話の聞き方 6. お客様の見方、お客様から見られ方 7. 会社紹介、自己紹介 8. 商談の進め方 9. 建物の説明方法

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