

初回接客が苦手、着座商談が苦手な営業スタッフと営業管理職向けセミナー

やっぱり「初回接客が9割！」 2020

～AI時代になっても、一度はお客様に会わないと契約できないし、会ってダメになることも多い！～

今年前半戦の山場、大型連休向けに初回接客のセミナーを企画しました。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 ～ 11:00	<p>1. 初回接客の目的・目標・進め方を再認識する 目的は進め方合意、目標は次アポ、5ステップで進める</p> <p>2. まずゴールを明確にする お客様の現状を「競合」と「問題」の2つの軸で確認</p> <ul style="list-style-type: none"> 競合無×問題無＝進め方アポ 競合有×問題無＝進め方アポ＋ファン化アポ 競合無×問題有＝進め方アポ＋問題解決アポ 競合有×問題有＝進め方アポ＋ファン化アポ＋？ <p>3. 予約で来られるお客様への対応 お客様の現状の「競合」と「問題」を事前に確認する</p> <ul style="list-style-type: none"> 仲介者がいる場合は、仲介者へのヒアリング 仲介者がいない場合は、予約確認の電話が必須 <p>どちらの場合も、あいさつの後で確認する その状況により、次アポをとる</p>

時間 (目安)	項目
11:00 ～ 13:00 (休憩有)	<p>4. 予約でない場合のお客様への対応 ・お客様の現状の「競合」と「問題」を建物案内をしながら質問する。着座後、確認と追加質問をする その状況により、次アポをとる</p> <p>5. ファン化対応 ・ファン化＝スタッフ×会社×商品 スタッフのファン化は、意欲・能力・人柄を示すこと 会社と商品のファン化は、自社でしかできない暮らし方をアピールすること、具体的事例紹介</p> <p>6. 問題解決対応 ・まず現状把握から。したいコト「6W1H」を聞く ・お客様自身に「〇〇が問題だ！」と言ってもらって質問の組み立て方を紹介 ・「問題解決アポ」が取れてもそのままにしない！必ずその次に「ファン化アポ」を取っておく</p> <p>7. 着座商談から次アポへ ・座ってから何をするか決めておかないと、座らせられない！次アポ獲得のための着座商談5ステップを解説</p>

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
東京会場 3月6日(金)	住宅産業研究所 セミナールーム (新宿駅)		
大阪会場 3月10日(火)	御堂筋ビル会議室 M5 会議室 (本町駅)		
名古屋会場 3月13日(金)	安保ホール 202 (名古屋駅)		

※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