

「WEB資料請求のお客様」を「会える・話せるお客様」に変える！ 住宅営業のメール接客術・1日集中研修

オンラインセミナー形式
パソコン・タブレット・スマホで
全国どこからでも参加可能

資料請求の50%以上を来場・商談につなげる近道は「メール接客力」を上げること！

コロナ禍・外出自粛の影響を受け、ホームページ経由の資料請求が、これまで以上に増加しています。
しかし、いくら資料請求が増えても、**来場・商談にランクアップ**できなければ意味がありません。
「資料請求 → 来場・商談率」が**50%を超えるビルダー**も存在しますが、多くのビルダー・工務店は苦戦しています。

苦戦する最大の要因は「**メール接客力**」が不十分であることです。

メールを敬遠しがちなベテランだけでなく、**LINE慣れした若手社員**もメールに苦手意識を持っています。
お客様に嫌われがちな「電話営業」「自宅訪問」に頼ってしまうケースも珍しくありません。

そこで、メール接客力の向上に必要な知識・テクニックを、**1日で学べる**セミナーを開催します。
ただ講義を聞くだけでなく、**実際にメールを書き、講師による添削を受けながら**、ノウハウを身につけて頂きます。
ホームページ経由の来場・商談を増やしたい方、資料請求を無駄にたくない方、ぜひご参加ください。

【第1部】
講義編
10:00
～12:00

お客様に好印象を与え、来場・商談につながりやすい、メールの書き方を解説します。
●営業担当者でこれだけ違う！「返信を頂けるメール」と「返信を頂けないメール」の実例紹介
●なぜ、WEBのお客様は難しい？モデルハウス接客とWEB接客の違いを知り、お客様の心理を知る
●意外と知らない！自己流・独学では見落としがちなメールマナー・14項目のチェックリスト

【第2部】
ワーク編
13:00
～16:00

メール作成を実践。その場で講師による添削・アドバイスも行います。
講師からの課題に基づき、ご参加の皆様は、その場でメールを作成・送信して頂きます。
作成した全てのメールに対して、講師が添削・アドバイスを行います。
※添削・アドバイスは原則としてセミナー中に行いますが、セミナーの進行状況などにより後日となる場合がございます。
【課題の例】 ●まずは簡単なメール作成で確認！あなたの基本的なメールマナーは本当に大丈夫？
●お客様から頂いたご質問、ただ回答するだけではダメ！どのように返信する？
●資料請求を頂いたお客様、挨拶だけで終わってはダメ！次につなげるメールとは？

講師

住宅産業研究所 高田宏幸 (WACA認定 上級ウェブ解析士)

1978年鳥取県三朝町生まれ。早稲田大学卒業後、東京都内の戸建ビルダーを経て、大手住宅情報サイト「HOME'S (現・LIFULL HOME'S)」運営企業に入社。
注文住宅・リフォームに特化したWEBサービスの立ち上げに携わり、その後約10年間にわたり担当。
2013年、住宅産業研究所に入社後は「ビルダー・工務店のWEB集客力アップ」をテーマに、コンサルティング・研修・セミナー・講演・取材・執筆を数多く手掛けている。
日経ホームビルダーにて連載「成約に効くメール接客術」執筆。住宅産業新聞・月刊TACTでも連載執筆。



日時

2020年7月10日(金) ※受付終了

2020年8月 3日(月) 10:00～16:00

※両日とも同内容です。ご都合の良い日を選んでご参加ください。

受講料
(税別)

【**複数名特典**】 2名様以上で受講の場合、お2人目から**半額!**
【**会員様特典**】 住宅産業研究所のサービス会員様は**10,000円引き!**

※課題の添削・アドバイスは、お申込み頂いた人数分となります。

※お申込1名様につき、1台のデバイスで視聴いただけます。

※TACT・エクスプレス等のセミナー無料枠は対象外となります。

10名様以上の場合、ご希望の日時・会場で実施できる出張型研修がお得です。詳しくはお問合せください。

	1名様	2名様～
会員料金	50,000/名	25,000/名
一般料金	60,000/名	30,000/名

お申込み

住宅産業研究所 ホームページの「**セミナー情報**」よりお申込みください。

右のQRコードからも、お申込みページへアクセスして頂けます。

※受講証は受講前日までにメールでお送りします。 ※受講料は事前のお振込みをお願いいたします。

※本セミナーはWEBサービス「Zoom」にて実施します。

Zoomのご利用が初めての方は、事前にアプリ等のダウンロードをお願いいたします。

※住宅ビルダー・工務店・メーカー以外の企業様のお申込みは、お断りさせて頂く場合がございます。



お問合せ

JSK 株式会社 住宅産業研究所

info@tact-jsk.co.jp

※お問合せはメールにてお願いいたします。