

# 「With コロナ時代の商談管理」セミナーのご案内

～今こそ、管理職の手腕が問われる時代になってきている！ 10月22日開催～

## コロナ禍で、商談回数や、会議自体の開催が少なくなっている今 行っている会議は、メンバーからこう思われていませんか？

### 「集まって話をする必要が…」

管理職が、いろいろな資料を作り、定例の会議を行っても、集まるメンバーの想いは、管理職と違う。

「毎月同じ話と叱咤激励の精神論の話、本当に集まって話をする必要があるんだろうか？業績が悪くなると、会議は増える。営業成績は現場で決まる。会議で決まるわけがない！」こんな想いのメンバーに心当たりはありませんか？

### 「他人の案件の話聞いても…」

管理職が、個別の案件を議論することでチーム力アップを図っても、集まるメンバーの想いは、管理職と違う。

「他人の案件をみんなで議論して何の意味があるんですか？無責任なアドバイスをして失敗したらこちらのせいになるし、案件ごとに事情が違うので、参考にもなりませんしね」こんな想いのメンバーに心当たりはありませんか？

### 「だったら早く言ってよ…」

管理職が、契約の障害への対応を自分の経験をもとに力説しても、聞いているメンバーの想いは、管理職と違う。

「確かにそうかもしれませんが、それならもっと早く言って欲しいですね。それに自慢話や武勇伝を聞かされてもね。商談前にアドバイスが欲しいですね」こんな想いのメンバーに心当たりはありませんか？

コロナ禍は、商談の回数や会議の回数を少なくしています。住宅営業にも在宅勤務のような働き方になるかもしれません。そうすると、定例会議やミーティングの進め方も変わってきます。このセミナーでは、定例で行う会議、予約客への初回接客や商談に入る前に行う「カンファレンス」、初回プレゼンや最終クロージングの前に行う「ゲネプロ（通し稽古）」の考え方とやり方を紹介するものです。オンラインで行うセミナーです

## セミナーの3つポイント

### 定例会議では

会議への参加意欲を上げて  
短時間で効果的に運営する方法を学ぶ

会議への参加意欲を上げる手法、目標管理手法、メンバーの能力を上げる手法などを使って、定例会議を効果ある会議にする方法を学びます

### 「聞く」ことがメインの商談の前には

現状分かっている情報を整理して  
何をどうやって聞けば良いかを決める

初回接客やヒアリングのような、「聞く」ことがメインの商談前に行うのがカンファレンス（会議）です。ここではチーム全体で、聞き漏れやダブリをなくす方法を学びます

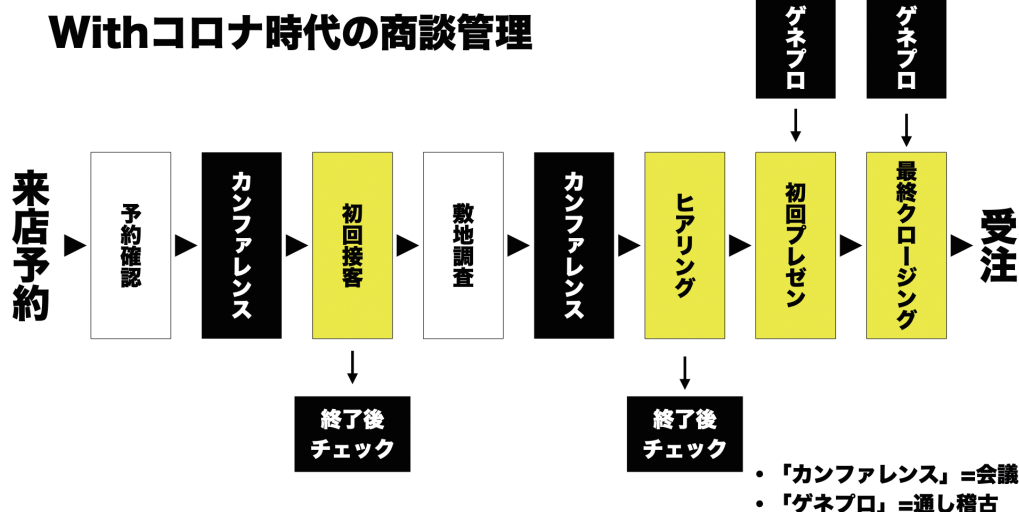
### 「話す」ことがメインの商談の前には

ゲネプロ（通し稽古）を行い  
自信を持って商談に臨ませる

初回プレゼンや最終クロージングのような、「話す」ことがメインの商談は、練習すればするほど上手になります。1回の商談で決めるための、ゲネプロ（通し稽古）のやり方を学びます

プロの役者でセミナーの模様を再現した映像を使います！

## セミナーの全体像



## 申込方法 オンライン受講・会場受講を選べます

10月22日(木) 13:30から16:30

### ①オンライン受講の場合

- ・Vimeoという配信サービスを使って行います
- ・右のアドレスか、QRコードにアクセスしていただき、  
サンプル映像が視聴可能かどうかをご確認ください
- ・下の申込書にご記入の上、お申込みください
- ・受講料の入金確認後、テキスト(PDFデータ)を送ります
- ・セミナー当日の10時に、受講するURLを、申込担当者に送ります(前日までのセミナー費用入金が条件です)
- ・受講端末はパソコン、スマホ、タブレットどれでもOKですが、

### 同時に受信できるのは、3台までです

- ・セミナー受講料は、各種会員様1社50,000円(税別)  
非会員様は、1社55,000円(税別)です

### ②会場受講の場合

- ・東京会場のみです
- ・コロナ、会場に広さなどの条件により、最大5人まで
- ・1社、1名の受講をお願いします
- ・セミナー受講料は、各種会員様1人30,000円(税別)  
非会員様は、1人33,000円(税別)です

※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 音地まで onji-t@tact-jsk.co.jp  
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

## ■視聴確認 URL

<https://youtu.be/UeTjTY-GPIg>



## カリキュラムと講師

### ※進め方

セミナーは、13:30開始16:30終了

15分前からテスト映像を流しております

会場受講の方は、13:15より受付を行います

項目	内容
定例会議	・最近の住宅市場トピックス ・全体会議のポイントと進め方 ・週間ミーティングのポイントと進め方 ・朝礼のポイントと進め方、など
商談管理	・2つのカンファレンスについて 予約客対応と商談全体の方針決定 ・ゲネプロ(通し稽古)について 初回接客・初回プレゼン・最終クロージング ・商談終了後チェック、同席前ミーティングなど

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**

## ■会社で連絡先

貴社名			
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・TACT テレビ)		・ 非会員

## ■オンラインの場合は申込担当者様、会場受講の場合は参加者のお名前をお書きください

お名前		所属部署・お役職	
お電話番号		FAX 番号	
メールアドレス			

## ■「With コロナ時代の商談管理」オンライン受講

申込口数の欄に、ご記入ください

項目	費用/社	申込口数
会員様・オンライン受講	50,000円	<input type="checkbox"/>
非会員様・オンライン受講	55,000円	<input type="checkbox"/>

※費用は税別です

※1口の申込で、端末3台まで視聴できます

## ■「With コロナ時代の商談管理」会場受講

項目	費用/人
会員様・会場受講	30,000円
非会員様・会場受講	33,000円

※費用は税別です

※1社、1名の受講をお願いします