

初回接客が苦手、着座商談が苦手、次アポが取れない営業スタッフ向けセミナー

「With コロナ時代の初回接客」オンラインセミナー

～「たくさん集めて、プラン・見積・クロージングは、もう通用しないかも 10月23日開催～」

コロナと付き合い始めてもう半年経ちました。コロナ禍での住宅営業手法が分かってきた頃ではないでしょうか？ 今回のセミナーでは、住宅営業で最も重要だと言われる「初回接客」のWith コロナ時代の考え方とやり方を紹介するものです。すでに、多くの会社では、そちらに舵を取ろうとしています。みなさんも、ここで初回接客の見直しを行い、下半期の受注アップにつなげませんか？時流に乗って、オンラインでセミナーで行います。

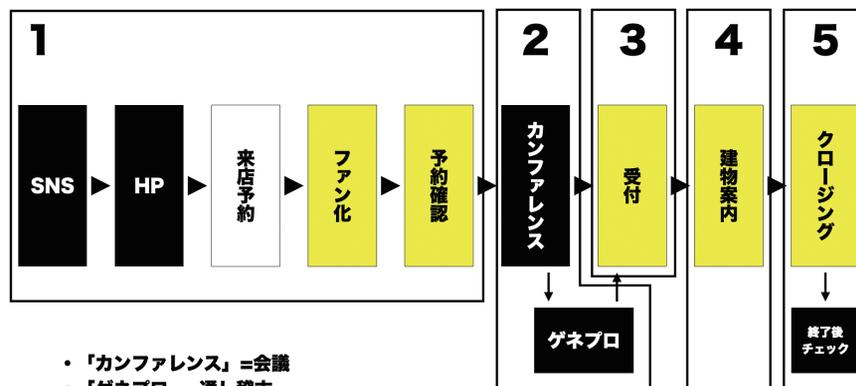
ご紹介する内容

	新しい初回接客の流れ	内容
1	予約客をファン化する	<ul style="list-style-type: none"> ・コロナ禍で家づくりをするお客様の真理を理解する ・SNS から自社 HP、そこから質問意欲を持って予約してもらう ・予約から来店までに、ファン化する ・予約確認電話（メール）で、好意度を上げて状況を確認する
2	初回接客の練習をする	<ul style="list-style-type: none"> ・予約確認情報でカンファレンスを行う ・初回接客の目標、進め方、ツール、スキルを決める ・接客担当者を決める ・ゲネプロ（通し稽古）を行う
3	スムーズな建物案内をする	<ul style="list-style-type: none"> ・予約に対する歓迎の気持ちを示すしつらえ、待機をする ・そのお客様に合った会社紹介と自己紹介を行う ・アンケート事前記入と確認で警戒心を下げる ・案内についてのガイダンスを行い見学意欲を上げる
4	お客様のしたいコトが実現できる会社だと説明する	<ul style="list-style-type: none"> ・動機付け要因は、そうした理由→建物説明→出来た理由の説明 ・強みと USP は、フレーミング説明で差別化を図る ・お金の話は、買う時と買った後の説明。お客様に予算を聞く？ ・土地の話は、強みなら独自化説明、違う場合は買い方説明
5	商談につながるアポをとる	<ul style="list-style-type: none"> ・着座したら、聞いたことを4つのしたいコトに整理する ・次にすべきことを教えるが、ここでアポを取らない ・会社選択基準と引越し時期を聞き、自社での進め方説明 ・次回アポを取る。取れない場合は、フォローアに

※左端の数字は、下の図の数字と連動しています

セミナーの全体像

Withコロナ時代の初回接客



申込方法 オンライン受講・会場受講を選べます

10月23日(金) 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
来店まで	・ファンになってから来店してもらう仕組み ・来店前にカンファレンスとゲネプロを行い、万全の状態です初回接客に臨む
建物案内	・お客様のしたいコト (暮らし方・支払い方・建築地) が出来る会社だとアピールする建物案内を行う
着座商談	・お客様の状況を確認して、次にやるべきことを教える ・自社の進め方を教えて、次回のアポを取る

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 コロナ時代の初回接客」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 コロナ時代の初回接客」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

<HP>