

# 「With コロナ時代の商談管理」オンラインセミナーのご案内

～今こそ、管理職の手腕が問われる時代になってきている！12月10日(木)開催～

コロナ感染症への対応策は、いろいろありますが、1番の対応策は「人と会わないこと」ではないでしょうか？しかし、そうすると経済活動は苦しくなってきますし、住宅営業もその例外ではありません

お客様と会う時間や回数が以前よりも少なくなってきますと、1回1回の打合せの内容を濃いものにしなさいといけません。と言うわけで、個々の商談管理の重要性が以前にも増して強いものになってきました

このセミナーでは、

- ・チームの目標管理に不可欠な・全体会議、週間会議、朝礼の考え方とやり方
- ・次のステージの方針を決めるカンファレンスの考え方とやり方
- ・個々の商談前と後のミーティング

について解説したものです

講師の講義はもちろんですが3つの会議、2つのカンファレンス、2つの商談後の振り返り、2つの商談前の準備、そして同席商談前の打合せを再現したミニドラマで、理解を深める構成になっています

皆様のご参加をお待ちしております

項目 / 時刻	12月10日(木)
定例会議 13:30 15:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>・最近の住宅市場トピックス</li> <li>・全体会議のポイントと進め方</li> <li>・週間ミーティングのポイントと進め方</li> <li>・朝礼のポイントと進め方、など</li> </ul>
商談管理 15:00 16:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2つのカンファレンスについて</li> <li>・予約客対応と商談全体の方針決定</li> <li>・ゲネプロ(通し稽古)について</li> <li>・初回接客・初回プレゼン・最終クロージング</li> <li>・商談終了後チェック、同席前ミーティングなど</li> </ul>

## セミナーで紹介する映像 ミニドラマです



## 受講方法 オンライン受講です

### Vimeo という配信サービスを使って行います

- ・こちらのアドレスか、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

<https://vimeo.com/476768867/dda5b29f5c>

- ・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と使用するスライドデータ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

- ・同時に何台でも受信できます

- ・セミナー終了後より

12月25日の17時までは、  
何度も視聴することができます



**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**

### ■受講費用

会員様 50,000円(税別) 非会員様 55,000円(税別)

### ■会社ご連絡先

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
申込担当者様氏名			所属部署・お役職
お電話番号			FAX 番号
メールアドレス			

※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