

「With コロナ時代の初回接客」オンラインセミナーのご案内

～大量集客→ファン客集客・モノ説明→コト説明・プラン見積→進め方合意！12月8日(火)開催～

コロナ問題に揺れた2020年、住まいづくりを考えるお客様にも2つの大きな影響がありました。一つは、ステイホームによるシンクホーム。今の住まいへの不満や新しい住まいに対する夢、つまり動機付け要因が強くなったこと。もう一つは、コロナが与える将来不安による住まいづくりの抑制要因や衛生要因が大きくなったことです

動機付け要因が強くなったお客様は、打合せをするパートナーを選ぶことから、抑制要因や衛生要因が強くなったお客様は、それを無くするための相談相手を選ぶことから住まいづくりを始めます

このようなお客様に対して、住宅会社は、パートナーや相談相手に選ばれる努力をしなければいけません。そして、最終的にお客様と住まいづくりの進め方を合意しないと行けません

ただ、その前に自社や自分がパートナーや相談相手にふさわしいことをアピールして理解されないと行けません。そのアピールが成功するには、お客様を理解しないと行けません。しかし、そもそも、話し相手として認めてもらわないと話が始まりません

つまり With コロナ時代の初回接客の進め方は、こうなります

1. 良いイメージを持って来店してもらう →ファンにして集客
2. 話し相手として認めてもらう →建物のコト説明
3. お客様のことを理解する →4つのしたいコトヒアリング
4. こちらのことを理解してもらう →フレーミング説明
5. 今後の進め方について合意する →Win=Winの進め方

このセミナーでは、この順番に沿って、何をどのようにすれば良いのかを解説します 皆様のご参加をお待ちしております

12月8日(火) 13:30から16:30 途中休憩あり

1. ファン客集客	2. 建物説明	3. 着座商談
<ul style="list-style-type: none"> ・ SNS から HP を経由して予約をもらう ・ 予約から来店までにファン客にする工夫他 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 受付から案内まで2つの理由を説明する建物説明 ・ したいコトを聞く他 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 着座から次回アポまでの進め方説明 ・ 商談に繋がるアポの取り方他

講師 音地常弘 (株)住宅産業研究所 コンサルタント

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/476768851/15b8a97c85>

- ・ 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

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