

## 新型コロナウイルスの影響で、集合研修が出来ない会社向け

## セミナー DVD 「やっぱり初回接客が 9 割 with コロナ」

～「いきなりオンラインは難しい、一度は営業スタッフに会わないと商談は進めない」 by お客様～

思わぬコロナウイルス問題で  
新規商談客不足になっていませんか？

なにせ新規来場が自粛されていましてから  
その代わりに「オンライン」の商談でしたが、打合せ中のお客様ならともかく、初めてのお客様には、いきなり「オンライン」は難しいようです

そもそもお客様からすると、初回面談は相談相手を探すこと  
全く知らない人に相談する人はいないでしょう  
そこで、重要になってくるのが「初回接客」です。こんな状況でも、「不要不急でないお客様」はモデルハウスや現場見学会にやってきます。相談相手を探すために。ここで失敗すると、コロナ以前よりもランクアップは難しくなります  
このセミナーは、「with コロナ時代の初回接客を再構築するためのヒント」となるセミナーでしたが、残念ながら、コロナの影響で実施することが出来ません！

そこで DVD をご用意しました  
集合研修や会議が難しいのなら、個人個人が自分で学ぶしか方法がありません。しかし、自習用の教材を一から作っていたら大変です。新人研修も同じことですね  
そこで、セミナーを DVD にしました。ぜひご活用ください！

内容 (全 91 分 23 秒)

	内容	時間
1	■はじめに ・最近の大手メーカー受注状況 ・コロナ禍でも家を買うお客様の心理 ・SNS を入口にして、来場予約を出口にする	14 分 25 秒
2	■受付まで ・初回接客の目的・目標・進め方・定義 ・接客準備・事前情報の確認 ・8 つの商談サイクル	21 分 59 秒
3	■受付から案内まで ・受付対応 (予約客・紹介客・新規客) ・アンケート依頼と確認、会社紹介自己紹介 ・ここまでの確認・案内前ガイダンス	11 分 16 秒
4	■暮らし方説明 ・建物説明 (見学会・分譲・モデルハウス) ・モノ売りとコト売りのハイブリッド説明 ・強みでフレーミングする説明	23 分 53 秒
5	■クロージング ・支払い方説明・建築地説明 ・お客様にする質問とここまでのまとめ方 ・相談アポ、商談アポをとるクロージング	19 分 50 秒

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**

弊社とこれまでに取引がある会社様には、お申込み後、請求書、DVD、レジュメを送ります

初めての会社様には、お申込み後、請求書を送付致しますので、届き次第お振込みください。入金確認後、DVD とレジュメを送ります

貴社名		申込ご担当者様名	
申込ご担当者様 所属部署・役職		メールアドレス	
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

## ■お申込みコースと料金

○をつけてください	DVD 名	料金 (税込) / 料金は 1 枚あたり	枚数
	DVD 会員料金	77,000円	
	DVD 非会員料金	84,700円	

※この教材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