

やっぱり「初回接客が9割！」 - with コロナ

I.目的

初回接客力の向上

II.特徴

- **30代を中心とする一次取得者対応**
- **注文住宅営業に特化した内容**
- **商談予約を前提にした接客の流れ**
- **説明から入る案内の流れ**
- **次回アポを相談アポと商談アポに分ける考え方**

III.進め方 (約150分)

1.はじめに

- **withコロナ時代の初回接客**
- **初回接客の目的と目標**
- **言葉の定義**
- **初回接客の準備と進め方**
- **事前情報の確認**
- **商談はサイクルで**

2.受付対応

3.暮らし方の話

- **建物説明**
- **商品説明**

4.支払い方の説明

5.建築地の話

6.質問 (確認) すること

7.クロージング (次の約束を取る)