

新型コロナ第二波、第三波に備える営業スタッフ向けセミナー

無料 WEB セミナーのご案内

～ With コロナ時代の、初回接客とプランを決めるヒアリングテクニック～

コロナと一緒に生きていく時代になってきました
住宅営業も変化が求められる時代になりそうです
事実、4月から、集客も受注も減っていないどころか、
増えている会社も少なくありません

何か違ったやり方を行っているのかもしれませんが
特に、初回接客と間取りの打合せは、考え方を
変えないといけないようです

今回、TACT テレビ「問題解決研究所」では、この
問題を解決する方法の一つを考えました
それを、無料でWEBによるセミナーでご紹介する
ことにしました

申込の方法は、以下の通りです

みなさまのお申込をお待ちしております

■お申込みから視聴までの流れ

1. まずお申込みください 申込締切は、7月19日です
2. 7月20日10時に、申込メールアドレスに、視聴URLを送ります
3. 時間になったらご視聴ください
4. 最後までご視聴いただきましたら、セミナー資料を送ります

セミナー日程 2020年7月20日(月)

■ 1回目配信 13:30～14:15(予定)

■ 2回目配信 15:00～15:45(予定)

項目
1. コロナ時代で変わる「初回接客」 <ul style="list-style-type: none">・オンラインでは、相談相手を決められない?・来場予約で、初回が初回ではなくなる・相談アポと商談アポの違いを明確に
2. 間取りを早く決めるヒアリングテクニック <ul style="list-style-type: none">・聞きすぎてもいけないし、聞かないのもいけない・発散と収束の考え方を、ヒアリングにも使う・これからは、プラン作成してから、ヒアリングを行う
3. 満足度を高めて間取りを決めるシステム紹介 <ul style="list-style-type: none">・これからは、モノヒアリングではなく、コトヒアリングへ・発散と収束を簡単に行う仕組み紹介・簡単に、2プラン提案が出来る仕組み紹介

出演 TACT テレビ「問題解決研究所」メンバー

所長 音地常弘 (株)住宅産業研究所 コンサルタント

アシスタント 北野くるみ

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 テレビ会員様もお申込みをしてください

貴社名		申込ご担当者様	
部署名		役職名	
お電話番号		FAX 番号	
メールアドレス			
ご住所	〒		

※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 03-6380-1271 音地まで
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

<HP>