

下期受注に繋がる、  
正月接客から使える

予算を聞くのが苦手、プランの話で  
盛り上げるポイントがわからない  
営業マン必見の内容です！！

# 【新】予算とプラン「両立」セミナー

～聞き過ぎはただの御用聞き、聞かないと三流営業マン、  
聞いても最終的に契約になる初回接客とは何か？～

## 大阪会場

12/19(木) 13:30～16:30  
クリエイティブネットワー  
クセンター大阪  
JR 環状線「天満」駅 西へ徒歩  
約3分

## 東京会場

12/20(金) 13:30～16:30  
住宅産業研究所本社  
「新宿三丁目駅」より徒歩5分

### はじめに

増税以降、様子見傾向の顧客が増した昨今。大した動機付けもないまま、価格を下げた企画商品のゴリ押しや顧客に言われるがまま予算オーバープランを平気で提案し奇跡の逆転を狙おうとする安易な商談が散見される。予算もプランも合った神客を探すのではなく、やはり営業マンが自ら創出するしかない。そして、それが最も効果的な場面が実は初回接客である。本セミナーでは、予算とプランを両立させるための初回接客について解説する。

時間	テーマ	内容
13:30～ 14:00	I オリエンテーション	①最新住宅市場動向（大手ハウスメーカー受注状況、訴求方法等） ②両立しない原因をロジックツリーを基に解説 ③今の住宅購入者はコスト低い、大きい建物がほしいのか考察
14:10～ 15:05	II 予算が増えない顧客への対処法	①顧客に嫌われない程度に予算を把握しアップさせる話法 ②「こういう生活がしたい」と思わせる住まい方提案 ③自社しかできない＝高い理由と結びつけるやり方
15:10～ 16:30	III どんなプランでも予算と合わせて契約に導く方法	①コスト意識したプランでも顧客を惹きつけるプレゼン ②外観こだわる顧客に真四角の建物を気に入らせる手法 ③顧客の希望坪数より小さくてもプラン満足感を引き出す提案例

講師プロフィール：照井 俊介（テルイ シュンスケ） 1985年生まれ 元大手ハウスメーカー営業マン 17年6月同社退社まで注文営業として戸建住宅及び賃貸併用住宅を販売。JSKでは営業マン向け研修を担当する。

申し込み：記入後ファックス 03-3358-1429

貴社名	ご住所	〒	
申込者名	部署名	お役職	
会員	各種会員 ・ 非会員	TEL	FAX
mail		会場	大阪・東京
参加者名①		参加者名②	
氏名	部署・役職名	氏名	部署・役職名
参加者名③		参加者名④	
氏名	部署・役職名	氏名	部署・役職名

- 対象者 対象者は注文住宅営業マン。
- 費用 お一人様 35,000円 各種会員 30,000円（共に税別、無料枠無）。セミナー前日までにお振込み下さい。
- 手続き FAXもしくは弊社HPでお申し込み後、案内図、受講票、請求書を送付します。

問い合わせ (株)住宅産業研究所 担当 照井 俊介 int@tact-jsk.co.jp  
東京都新宿区新宿2-3-11 電話03-3358-1407 FAX03-3358-1429