

■研修スケジュールと内容

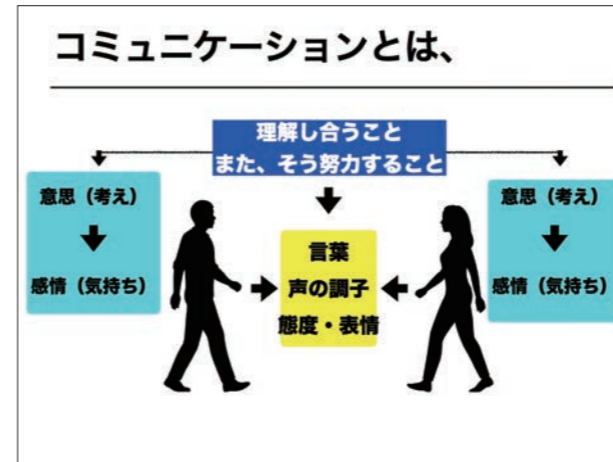
	1日目・4月13日(水)	2日目・4月14日(木)	3日目・4月15日(金)
目標	お客様対応の基本を習得する	建物・設計・資金の基礎を習得する	初回面談で商談アポを取る
09:00 ～ 09:50		2-01 振り返り ・一日目の振り返り ・宿題の解説 ・質問に答える	3-01 振り返り ・二日目の振り返り ・宿題の解説 ・質問に答える
10:00 ～ 10:50	10:30 開始 1-01 はじめに ・研修の目的、目標、進め方 ・必要な知識とスキルの紹介	2-02 建物の構造 ・構造種別と構造型式 ・耐久性・長期優良住宅制度 ・災害対策・性能表示制度など	3-02 初回面談の理解 ・初回面談の目的・目標・進め方 ・好意度 up → 差別化 ・意欲 up → 問題解決 ・質問に対する答え方など
11:00 ～ 11:50	1-02 仕事の考え方と進め方 ・意思決定 ・合意形成ステップ 会話承認 → Win=Win の合意形成へ	2-03 建物の性能 ・断熱性と気密性 ・ZEH 制度と省エネ基準 ・換気など	3-03 建物案内 ・受付と案内ガイダンス ・間取り・設備説明の基本(コト説明) ・構造・性能説明の基本(モノ説明)
休憩			
13:00 ～ 13:50	1-03 ビジネスマナー① ・ビジネスマナーの重要性 ・仕事の基本マナー あいさつ お辞儀 身だしなみ	2-04 間取り ・地域地区に関する法律・基準法(集団規定) ・基準法(単体規定) ・道路・不動産登記制度など	3-04 資料請求・予約客への対応 ・資料請求客へのアポ取得方法 ・紹介・仲介客への対応 ・予約客カンファレンスなど
14:00 ～ 14:50	1-04 ビジネスマナー② ・敬語 敬語の意味 尊敬語と謙譲語 丁寧語と美化語	2-05 設備 ・水まわり設備 ・冷暖房設備 ・その他設備	3-05 着座面談①信頼してもらう ・着座誘導方法 ・信頼の3要素・警戒心を下げる ・会社紹介・自己紹介・商品紹介
15:00 ～ 15:50	1-05 ビジネスマナー③ ・電話の受け方 電話の受け方準備 受け方基本 取り次ぎなど	2-06 費用 ・建物本体工事に関する費用 ・付帯工事に関する費用 ・諸経費など	3-06 着座面談②理解する ・お客様の現状ヒアリング ・お客様の不安、心配に答える ・今後の進め方を教えるなど
16:00 ～ 17:00	1-06 ビジネスマナー④ ・来客対応 訪問する場合 名刺 席次 対応 ご案内 お見送り ビジネス文書など	2-07 支払い ・自己資金・贈与など ・住宅ローンについて ・支払い時期について	3-07 着座面談③理解してもらう ・自社の進め方を教える ・自社の進め方に合意してもらう →商談アポ ・面談の振り返りなど

研修を紹介する映像です(約20分) →



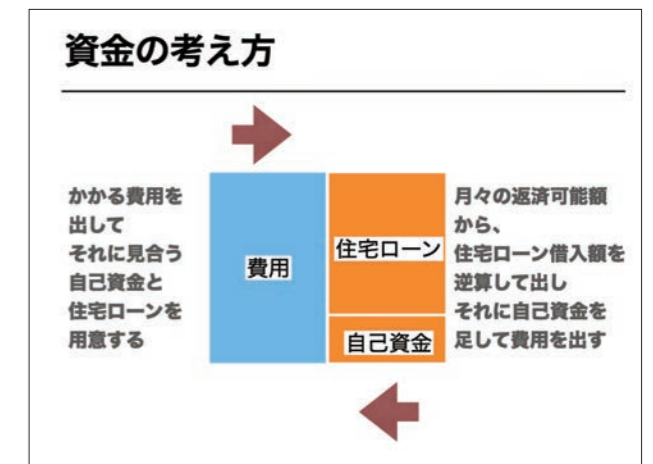
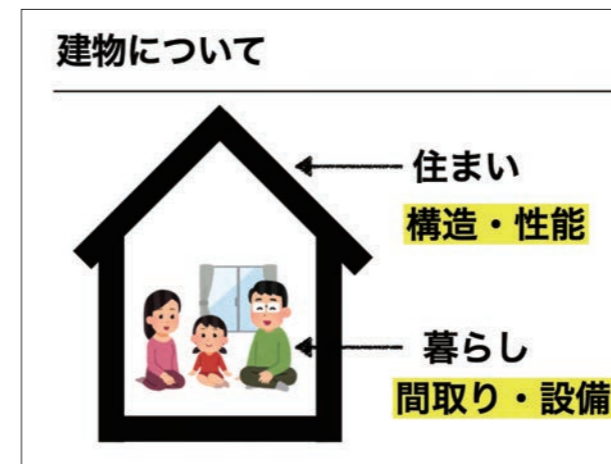
■1日目

社会人としてのコミュニケーションの取り方について学んでいきます。コミュニケーションとは「言葉」「声の調子」「態度・表情」を使って、お互いの考え方や感情を理解し合うこと、またそう努力することです。具体的には、合意形成プロセスとビジネスマナー。ビジネスマナーは、住宅業界に合ったお手本映像を見ながら学習します。もちろんお手本映像は配布します。



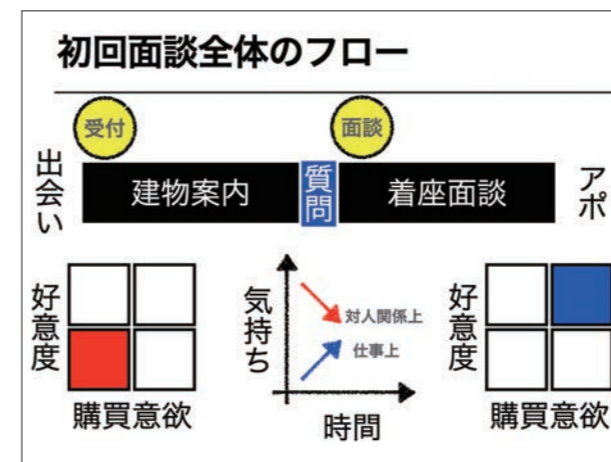
■2日目

建物とお金の基礎を学んでいきます。「住まい」は建物そのもの「暮らし」はその建物の中で行うコトという観点から、一般的な建物の知識を学びます。お金は費用と支払いのバランスを考え、費用から考えるパターンと支払いから考えるパターンを学びます。



■3日目

初回面談を建物案内と着座商談に分けて、それぞれ進め方とそこで使うスキルとツールを紹介します。最近多い資料請求や予約のお客様への対応も学んでいきます。目標は、商談アポを取ることです。ここでもお手本映像を配布します。



お申込みはそのまま 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

■お申込みから開催までの流れ

- ①参加方法を決めてお申し込みください
- ②申込受付のメールを送ります

お申込みいただきましたら、弊社よりお申込みご担当者様にメールを送ります。

- ③開催についてのご案内と請求書を送ります

2022年3月7日に、開催についてのご案内、請求書を送ります。会場受講の場合は参加者名簿を返送してください。費用は、開催日までにお振り込みください

オンライン参加の場合の費用（会社単位）		会場参加の場合の費用（参加者単位）	
各種会員様	220,000 円（税込 /1 社）	各種会員様	110,000 円（税込 /1 人）
非会員様	242,000 円（税込 /1 社）	非会員様	121,000 円（税込 /1 人）

■申込書 2022年4月コース 4月13日（水）から15日（金）実施

貴社名	申込ご担当者様	
申込ご担当者様 所属・役職	お電話番号	
FAX 番号	メールアドレス	
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・TACT リフォーム） ・ 非会員	
受講種別（○で囲む）	オンライン受講	会場受講
会場受講の場合の参加予定人数	名	

■お問合せ先

お問合せ内容	担当	連絡方法
研修内容	音地（おんじ）	onji-t@tact-jsk.co.jp
出張研修	音地（おんじ）	onji-t@tact-jsk.co.jp
申込み方法	黒木（くろぎ）	03-6380-1271
申込み後の手続き	黒木（くろぎ）	03-6380-1271

株式会社 住宅産業研究所
 〒160-0022
 東京都新宿区新宿 2-3-11
 VORT 新宿御苑 6F
 TEL：03-6980-1271 FAX：03-3358-1429



JSK 株式会社 住宅産業研究所

2022年度 JSK 式「住宅営業職新入社員向け研修」のご案内

日程 2022年4月13日（水）～15日（金）の3日間
 会場 オンライン配信または、弊社会議室（東京・新宿）

※どちらに申し込まれても、
 4月18日から5月27日までは、配信を何度でも視聴できます

毎年ご好評をいただいております「住宅営業職新入社員向け研修」を今年も行います！

この研修は、こんなお悩みをお持ちの会社のために開催した研修でした。

- 初めて新卒社員を採用したが、どんな研修をしたら良いのかが分からない！
- 社内に研修をする担当者がいない！
- 講義は出来ても、研修テキストを作るのが大変だ！
- 一人しか採用しないので研修が出来ない！
- ここ数年新人を採用しても、すぐに辞めてしまう！
- 会社にお手本やマニュアルが無いので、何をどうやって教えれば良いのかが分からない！
- 新人もそうだが、2年生や3年生もそんなに育っていない！
- 新人では無いが社内の異動で全く住宅営業経験が無い社員に、教える体制が無い！

「餅は餅屋」住宅業界専門の調査会社の、新人教育経験30年の担当者にお任せください！

1. 研修の目的

お客様から「相談相手」として認めてもらうための知識とスキルを身につける

2. 研修受講後の目標

初回面談で商談アポが取れるようになる

※商談アポとは

商談とは、契約を共通の目標としたお客様との打合せ。商談アポとは、商談に入る合意をお客様から得ること。単なる土地紹介、資料を届ける、参考プラン提案などは、商談アポとは呼ばない

3. 想定している参加者

- ① 2022年4月入社の新入社員
 ※主として営業担当向けの内容ですが、他部門の担当者が受講されてもかまいません
- ② 他部門から営業部門に配属された社員
- ③ 部下育成を担当する営業管理職、営業研修担当者

6. 講師



音地常弘（おんじつねひろ）
 株式会社住宅産業研究所 コンサルタント
 中小企業診断士・経済学修士・奈良ソムリエ
 住友林業にて、営業・管理職・研修担当を行い現職に最終学歴
 大阪府立大学大学院経済学研究科経済学専攻博士課程前期修了
 営業に関する考え方は、YouTube チャンネルをご覧ください
<https://www.youtube.com/channel/UCcU7uRHVafa1GyNl3fxJyRQ>

4. 受講方法

- ① オンライン受講
 会社単位の申込みになります。セミナー開催日の前日までに、視聴用 URL を送りますので、そこから視聴してください。視聴人数に制限はありません
- ② 会場受講
 個人単位の申込みになります。会場は弊社会議室（東京・新宿）を予定しておりますが、申込みが多い場合は会場を変更する場合があります
 ※出張研修も承っております
 お問い合わせは、弊社音地（おんじ）までメールでお願いします onji-t@tact-jsk.co.jp
- 5. セミナー内容
 裏面に記載しております

