

2024 年度 JSK 式「住宅営業職新入社員向け研修」のご案内

- ①オンライン研修 約 18 時間 2 カ月間視聴可能
②出張研修 2 日間コース・3 日間コース

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

- ・仕事に対する考え方を理解する
- ・ビジネスマナーを理解する
- ・住宅営業に必要な知識を理解する
- ・初回接客で商談アポが取れるようになる

3. 想定している参加者

① 2024 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

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。視聴開始日の前日までに、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、視聴回数に制限はありません
視聴期限は、視聴開始日から 2 カ月間です

②出張研修

講師が御社にお伺いして研修を行います。基本は 3 日間ですが、2 日間でも可能です

5. セミナー内容

裏面に記載しております

6. お申込みから開催までの流れ

①オンライン受講の場合

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請求書を送ります。ご入金確認後（ご入金予定日確認後）テキストと視聴用 URL を送ります

②出張研修の場合

お申込みいただきましたら、講師よりメールにてご連絡差し上げます。実施日程決定後、請求書を送ります

オンライン受講費用（会社単位）

各種会員様	330,000 円（税込 / 1 社）
非会員様	363,000 円（税込 / 1 社）

出張研修費用（会社単位）

3 日間 コース	各種会員様	495,000 円（税込 / 1 社）
	非会員様	550,000 円（税込 / 1 社）
2 日間 コース	各種会員様	330,000 円（税込 / 1 社）
	非会員様	363,000 円（税込 / 1 社）

※出張研修は、基本 3 日間ですが、2 日間で行うこともできます。内容はご相談の上決定します

※出張研修の場合交通費、宿泊費が必要になります

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 とエクスプレスの無料枠は使えません

■申込書

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・ハウスメーカーレポート・TACT テレビ・TACT リフォーム） ・ 非会員		
コース （○で囲む）	オンライン受講	視聴開始希望日	2024 年 月 日
	出張研修	日程はメールにて相談させていただきます	

■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/c/nantodiary>



■研修スケジュールと内容

	1. 仕事の進め方とビジネスマナー	2. 住宅営業に関する基礎知識	3. 初回接客
目標	お客様対応の基本を習得する	住宅営業に必要な 基本知識を習得する	住宅営業に必要な 基本スキルを習得する
1	1-1 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	2-1 建築に関する法律知識 ・建築基準法と都市計画法の主なところ 建築可能性、建築できる大きさ、高さ 建物の配置、防火、各種申請など	3-1 合意形成ステップ ・意思決定 ・合意形成ステップ 会話承認から Win=Win の合意形成へ
2	1-2 仕事の考え方と進め方 ・仕事の進め方 ・商談の PDCA ・報告、連絡、相談	2-2 建物の構造に関する知識 ・構造種別と構造形式 ・耐久性と災害対策 ・暮らしの変化への対応など	3-2 会話承認を得る ・会社紹介・自己紹介・商品紹介 ・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）
3	1-3 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 身だしなみなど	2-3 間取りに関する知識 ・注文住宅とは ・玄関、居室、階段、収納についての考え方 キッチン、浴室、洗面、トイレの考え方と 設備について	3-3 お客様を理解する ・シートを使いながらヒアリングする ・ヒアリング項目 今の暮らしと新しい暮らし 住まいづくりと自社を知ったきっかけ 住まいづくりで分からない事、心配な事 住まいづくりで重視する事 支払いを聞いて予算を提案する 建築地について
4	1-4 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	2-4 資金計画についての知識 ・工事に関する費用について ・住宅ローンについて ・ライフプランについてなど	3-4 質問への対応・合意を得る ・質問対応 5 ステップ ・次の約束の取り方・基本 3-5 初回面談 ・全体の流れ ・受付から着座まで・予約対応 ・着座してから行う事 ・次アポの取り方
5	1-5 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	2-5 住宅営業に必要な法律知識 ・民法（所有権、抵当権、契約、相続など） ・不動産登記法、品確法について ・消費者保護法、個人情報保護法など	
6	1-6 ビジネスマナー④ ・来客対応 訪問する場合 名刺 席次 応対 ご案内 飲み物 お見送り ビジネス文書など		

※各単元は、おおよそ 1 時間を予定しております。6 時間× 3 日間でほぼ 18 時間のコースになります

※テキストは、A4 版 214 頁で、PDF でお送りします

※オンライン受講の場合、映像はライブで行なった研修映像です。参加者からの質問に答えている場合もあります

※出張研修の場合、事前に営業ツールをいただければ、それを使った講義にすることもできます

※出張研修の 2 日間コースは、「2. 住宅営業に関する知識」と「3. 初回接客」を行う場合が一般的です

■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：03-6380-1271 FAX：03-3358-1429

JSK 株式会社 住宅産業研究所