

# 令和版・商談戦術ガイドブック

## ～予算とプラン両立編～

今回のテーマは、難しいとされる予算ギリギリの客を契約に導く事。そのためには、実際の初回接客及び商談シーンでよく言われる難易度の高い客の【ひと言】をどう対処するか、状況の分析、考察から実践的なトーク事例も多数掲載。

### 《資料の概要と目的》

住宅業界の永遠のテーマである「予算とプランの両立」その解決策の一つとして、初回接客及び初回アポの取り方、商談の進め方等実践的な内容を紹介。さらに、顧客を職業や家族構成等の属性毎に分類し攻略方法を解説。本書を通して接客・商談の基本と戦術を身につけ、予算が厳しいお客様でも、契約に導く営業マンに強化出来ます。

### 《資料のポイント》

- この本の内容を理解する事で
- ・初回接客、商談でやるべき事が明確になる
  - ・初回接客のトークの作り方がわかる
  - ・初回アポは何をとるべきかがわかる
  - ・苦手克服（間取り、プランの話）
  - ・苦手克服（お金の話）
  - ・苦手克服（顧客の属性に合わせた対応）
  - ・上手くいかない場合の対処策も身につく

### 《こんな営業マンに読んでほしい》

- ・入社3年目未満の営業マン  
⇒初回接客、商談の基本的なやり方や考えを身につける良いチャンス！！
- ・伸び悩んでいる営業マン（中堅・ベテラン）  
⇒自身の接客、商談手法と照らし合わせて足りないもの（怠っている事）がわかる！！
- ・モデルハウス店長  
⇒「マニュアルがないと上手く動けない」等1から丁寧に指導しないと動けない営業マンへの育成プランに活用下さい

いい加減気付いて欲しい！！

売れない理由を商品や市場のせい

している他責営業マン、商談力を磨け



収録内容～初回接客から商談、顧客別対応策を網羅。さらには、  
モデルハウスでよくある【事例】の状況分析及び対応策を解説。

第1章	テーマ	第2章	テーマ
初回接客	<p>I. 予算とプラン両立させる重要性</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・土地無一次取得層がメインターゲットとなった今、モノに頼りすぎて、商談力が低下した営業マンにとって重要なテーマ</li> </ul> <p>II. 予算とプラン両立させる基本的な考え方</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・両立するには「暮らし方」「払い方」「進め方」合意を得る【事例】</li> </ul> <p>100坪以上のモデルハウスでも客に刺さる暮らし方トークの作り方... etc</p> <p>III. モデルハウスでよく言われるひと言への対応（基礎編）</p> <p>【事例】「ちょっと見にきただけなんで」とアンケート記入を拒否</p> <p>【事例】「おたくのウリは？」... etc</p> <p>IV. モデルハウスでよく言われるひと言への対応（プラン編）</p> <p>【事例】「大きすぎて、参考にならない」</p> <p>【事例】「この天井の高さは？」</p> <p>【意外と多いダメパターン】</p> <p>「何坪の建物をご希望ですか？」と聞く... etc</p> <p>V. モデルハウスでよく言われるひと言への対応（お金編）</p> <p>【事例】接客終盤での「高いね」</p> <p>【事例】「他社だともっと安い金額で買える」</p> <p>【事例】「家賃とローン返済額は同じがいい」... etc</p>	<p>商談</p> <p>VI. 予算とプラン両立させる商談時の基本的な考え方</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・間取りの説明はヒト→コト→モノ→証拠→自社の強みの順</li> </ul> <p>VII. 商談緊急事態対応</p> <p>【事例】「検討します」</p> <p>【事例】「今月は契約できない」</p> <p>【参考】「規格プランでおさめたい」... etc</p>	<p>第3章</p> <p>顧客の生態 &amp; 攻略</p> <p>VIII. 価格別商談戦術</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・低価格坪 50万円未満</li> <li>・中価格坪 50万円以上から 70万円未満</li> <li>・高価格坪 70万円以上</li> </ul> <p>IX. 職業別商談戦術</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・公務員</li> <li>・教員</li> <li>・警察... etc</li> </ul> <p>X. 家族構成別商談戦術</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・子育て世代</li> <li>・2世帯</li> <li>・DINKS... etc</li> </ul> <p>XI ライフスタイル別</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・趣味が車、バイク</li> <li>・趣味がガーデニング</li> <li>・趣味が釣り... etc</li> </ul>
	 <p>顧客の特性によって 接客・商談の 攻め方は全然違う!!</p>		

お申し込みは FAX:03-3358-1429 or HP: <https://www.tact-jsk.co.jp/>

資料名			
令和版・商談戦術ガイドブック～予算とプラン両立編～		頒価 50,000 円(税込 55,000 円) 会員様は上記頒価より 10%OFF	冊
会員種別	TACT・エクスプレス・ハウスメーカーレポート・TACT テレビ・e カウンセリング		非会員
御社名		部署名	
お役職		お名前	
ご住所			
TEL		FAX	
e-mail			

ご記入いただきました個人情報は、今後、商品、請求書の発送、各種サービス等のご案内をお届けするために使用致します。  
また、弊社ホームページに掲載の「個人情報保護方針」に従い、適切に管理致します。  
ご登録情報は、調査資料の発送等外部業者へ預託することも御座いますので、予めご了承ください。  
ご記入いただいたご本人には、ご自身の個人情報の開示要求、間違いがある場合には訂正、削除を求める権利が御座います。  
当社の個人情報保護に関するお問合せ、ご相談、及び要望等が御座いましたら、総務課の個人情報取り扱い窓口までご連絡下さい。