

【セミナーDVD】

# withコロナ時代の商談管理

## ～コロナ禍で商談や会議の回数が少なくなっている 今こそ、管理職の手腕が問われている～



withコロナの商談は1回1回の打合せの内容を濃いものに！

このセミナーDVDは、

- ①目標管理に不可欠な全体会議、週間会議、朝礼のやり方
- ②次のステージの方針を決めるカンファレンスのやり方
- ③個々の商談前と後のミーティング

について解説したものです。

講師の講義はもちろんですが、『3つの会議』、『2つのカンファレンス』、『2つの商談後の振り返り』、『2つの商談前の準備』、そして『同席商談前の打合せ』を再現したドラマで理解を深めることができます。

管理職の方に特に見ていただきたい内容です。

項目	内容
定例会議	<ul style="list-style-type: none"> <li>・最近の住宅市場トピックス</li> <li>・全体会議のポイントと進め方</li> <li>・週間ミーティングのポイントと進め方</li> <li>・朝礼のポイントと進め方、など</li> </ul>
商談管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2つのカンファレンスについて 予約客対応と商談全体の方針決定</li> <li>・ゲネプロ（通し稽古）について 初回接客・初回プレゼン・最終クロージング</li> <li>・商談終了後チェック、同席前ミーティングなど</li> </ul>

講師 音地常弘 (株)住宅産業研究所 コンサルタント

### 講義+ミニドラマ+研修用レジュメデータを収録！ セミナー収録時間、約3時間！



### セミナーの3つポイント

定例会議では

会議への参加意欲を上げて  
短時間で効果的に運営する方法を学ぶ

会議への参加意欲を上げる手法、目標管理手法、メンバーの能力を上げる手法などを使って、定例会議を効果ある会議にする方法を学びます

「聞く」ことがメインの商談の前には

現状分かっている情報を整理して  
何をどうやって聞けば良いかを決める

初回接客やヒアリングのような、「聞く」ことがメインの商談前に行うのがカンファレンス（会議）です。ここではチーム全体で、聞き漏れやダブリをなくす方法を学びます

「話す」ことがメインの商談の前には

ゲネプロ（通し稽古）を行い  
自信を持って商談に臨ませる

初回プレゼンや最終クロージングのような、「話す」ことがメインの商談は、練習すればするほど上手になります。1回の商談で決めるための、ゲネプロ（通し稽古）のやり方を学びます

【お申込みはFAXで】 03-3358-1429 (この用紙にご記入のうえ、ご返送ください)

【セミナーDVD】 withコロナ時代の商談管理 各種会員価格 ¥79,200(税込)・非会員 ¥88,000 (税込)

貴社名			
部署・役職		氏名	
TEL		FAX	
住所	〒		
E-mail	@		
会員種別 (○印)	会員 (TACTテレビ・TACT・TACTリフォーム・エクスプレス・e カウンセリング・HMLレポート) ・非会員		

お問い合わせ

※DVDは本申込書到着次第、2～3営業日中に宅急便にて発送いたします。  
但し、弊社とのお取引が初めての場合は事前入金をお願いします。申込書受理後に請求書を送付、ご入金確認後、DVDを送付します。  
(株)住宅産業研究所 TEL: 03-6380-1271 担当: DVDの内容に関すること→恵美(えみ)/その他のお問合せ→黒木 【HP】