株式会社住宅産業研究所主催　営業力アップセミナー

『初回面談で商談アポを取る方法』

日程　11月19日（金）10:00 ～ 17:00
会場　オンライン配信または、弊社会議室（東京・新宿）

1. セミナー受講後の目標

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

2. 想定している参加者

①コロナ禍以降の入社で、
　初回面談機会に恵まれていない営業担当

②商談アポが取れない営業担当

③部下育成を担当する営業管理職、営業研修担当者

3. 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

4. セミナー内容

裏面に記載しております

なお、動画によるご案内はこちらから

https://youtu.be/kBqxY_JWxDU

オンライン参加の場合の費用（会社単位）	
各種会員様	110,000円（税込/1社）
非会員様	132,000円（税込/1社）

会場参加の場合の費用（参加者単位）	
各種会員様	55,000円（税込/1人）
非会員様	66,000円（税込/1人）

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

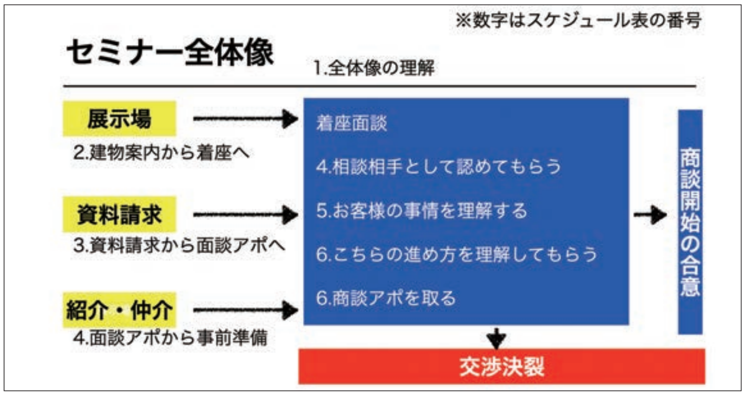
お申込み後、受講案内と請求書を送付致しますので、届き次第セミナー前日までに受講料をお振込みください。

貴　社　名			
ご　住　所	〒		
申込担当者のお名前		E-mail	
所属部署		役職	
お電話番号		FAX番号	
参加方法	□オンラインで参加	□会場で受講する→参加者数（　　　）名	
会場参加の場合の参加者名			
会員種別（○で囲む）	各種会員（TACT・TACTリフォーム・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）　・　非会員		

※このセミナーの内容についてのお問い合わせは、（株）住宅産業研究所　info@tact-jsk.co.jp　音地まで
　その他のお問い合わせは、（株）住宅産業研究所　03-6380-1271　黒木まで

■セミナー概要

①集客から商談アポまでの流れに沿って必要なスキルを解説するもの（右図参照）
②紹介するスキルを弊社推奨シートを使った説明例として映像で紹介する
※この映像とシートは、オンライン受講の場合は１社につき１セット、会場参加の場合は１人１セット配布する



■セミナースケジュール　講師　音地常弘

番号	時間（目安）	項目	内容
1	10:00 ～ 10:50	初回面談の理解	**商談アポと普通のアポとの違い**。アポの 5W1H。初回面談から商談アポまでのストーリー。集客チャネルによる違い。合意形成プロセスの理解、など
2	11:00 ～ 12:00	建物案内	ゴールはお客様からの質問。**案内前にガイダンス**が必要。間取りや設備は**コト説明**で。自社の強みは、**コト説明＋モノ説明**。説明したら質問する。お客様の答えをまとめる。**質問で購買意欲を上げる**テクニック、など
	休憩		
3	13:00 ～ 13:50	建物案内以外の対応	「建物を見せる」以外の集客方法。**面談予約の場合の準備**方法。**資料請求から面談アポの取り方**、電話とメールでの対応。紹介・仲介をいただいた場合の対応、など
4	14:00 ～ 14:50	相談相手として認めてもらう	会社のこと、自分のこと、商品のことを信頼してもらう。そのための紹介方法。**集客チャネル別、会社・自分・商品紹介のポイント**、など
5	15:00 ～ 15:50	お客様の事情を理解する	**４×２のしたいコト**を理解する。**ヒアリングシート**を使った聞き取り方法。聞き取りした後、そのお客様の住まいづくりの進め方を考えて、一般的な進め方を教える。特に**何から始めたら良いかを教える**、など
6	16:00 ～ 17:00	こちらの進め方を理解してもらい商談アポを取る	**自社の進め方説明をツールを使って行う**。契約までの行程説明は、**説明した後で質問**する。契約以降の説明は、**一般的な方法を説明した後自社の方法を説明**する。商談開始の合意を得る。**断られた場合の対応**、など

JSK 株式会社住宅産業研究所