

株式会社住宅産業研究所主催 営業力アップセミナー

『GW 直前初回面談見直しセミナー』

日程 4月26日(火)13:30～16:30

会場 オンライン配信

まだ間に合います!準備しましょう

コロナの第7波が心配ですが、大型連休はやってきます
 今年の最初の集客のチャンス。商談につながるアポが取れるかどうかで、今年の売上がほぼ決まると言っても過言では無いでしょう
 またコロナ禍で住宅を購入した人へのアンケート調査によると、商談へのきっかけになる一番の集客方法は、住宅展示場でした。ホームページではありません
 さらに予約して展示場を見学しても、契約になるとは限りません。思ったほど予約のアドバンテージはありませんでした、と言うか予約来場の方が決まらないというおかしなことも起きているようです
 つまり、初回面談での営業スタッフの対応そのものが、受注の鍵になっているのです（昔から言われていたが）
 まだ、時間はあります。初回面談の準備を一緒に行いませんか?新しい「受付アンケート」、「ヒアリング用の住まいづくり計画書」を使って準備方法をご紹介します
 皆様の参加をお待ちしています
 ※会社単位の申込みなので何人でも視聴できます

内容とスケジュール

時間 (目安)	内容
13:30 ～ 14:20	■オリエンテーション 購買者調査からみる初回面談の重要性 ■受付 意外に難しい予約客への対応、購買意欲を見極めるアンケートの使い方、着座面談につながりやすい受付対応など
14:30 ～ 15:20	■建物案内 相談しようと思わせる建物案内方法、3ステップで行う暮らし方説明 構造や性能はFMBEの順に行う、説明したら感想→現状→理想を質問する 質問に対する受け答えなど
15:30 ～ 16:30	■着座面談 会社と自己紹介から始める、住まいづくり計画書を使ったヒアリング、お客様の進捗状況に合わせた次回アポの進め方、次回アポだけで終わらないアポイントの取り方など

参加費用 (会社単位・何人でも視聴可能です)

各種会員様	55,000円 (税込 / 1社)
非会員様	66,000円 (税込 / 1社)

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сп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	
会員種別 (○で囲む)	各種会員 (TACT・TACT リフォーム・エクсп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
 其他のお問い合わせは、(株)住宅産業研究所 03-6380-1271 黒木まで