

株式会社住宅産業研究所主催 営業力アップセミナー 『初回プレゼンで決めてもらう商談の進め方』

- ・対象→「プラン・見積を出して敗戦」という商談が多い営業担当
- ・配信開始 8月19日(金)13:30 配信終了 9月2日(金)17:00
- ・オンライン配信なので、上記期間内であれば何度でも視聴できます

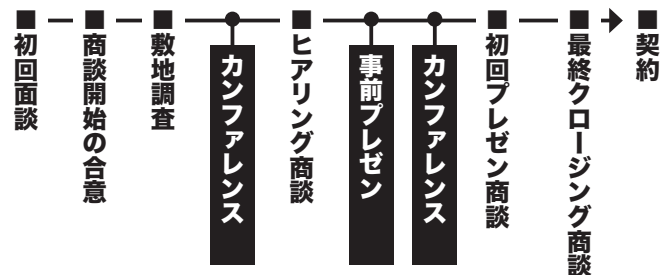
「初回プレゼン」が重要になってきた！

「最近商談日数が短くなっている」「お客様の決断が早くなっている」と感じている営業スタッフが多いのではないのでしょうか？住まいづくり自体を悩んでいるお客様は多いようですが、いざ決めたら会社決定は早いようです
つまり「初回プレゼン」が重要になっています
もう「たたき台です」なんて言ってプランを説明している場合ではありません

このセミナーでは、
初回プレゼンで決めてもらう商談の進め方を紹介します
何を決めてもらうのか？それは次の3つです
①絶対に決めてもらうこと → 契約までの進め方
②出来れば決めてもらうこと → 当社で建築すること
③なるべく決めてもらうこと → 建物の計画
そのための進め方が右の図のようなものです
セミナーでは、この各項目を解説します。詳しくは2頁目をご覧ください

集客自体は少なくなってきたが、計画自体は持っているお客様が増えてきました。すると具体的な商談に進むこと自体はそんなに難しくありません
しかし、**そこから1回で商談がストップすることも多くなってきました**。それを避けるために行うセミナーです
皆様のご参加をお待ちしております

セミナーで紹介する理想的な商談の進め方



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 とエクスプレスの無料枠は使えません
TACT テレビ会員様は無料ですが申込はしてください

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

■セミナーの内容（約130分）

番号	項目	内容
0	最近のトピックス	今回は、注文住宅の受注単価とインサイドセールスの好事例紹介。弊社が行った「コロナ禍における住宅購買動向調査」国土交通省の「住宅購入動向調査」弊社住宅産業エクスプレスの取材などから、最近の受注単価を解説する。そして、インサイドセールスを SNS とショールームで成功させているビルダーの事例紹介を行う
1	初回プレゼンとは	初回プレゼン商談前に、 <u>ヒアリング商談が無い場合とある場合の違い、設計同席の有無、プラン作成者の違い</u> などを整理する。初回プレゼンの3つのゴールである「建物計画の合意」「商談の進め方の合意」「自社で建築することの合意」の再確認。プラン決定についてのパラダイムシフトなどを解説する
2	いきなり 初回プレゼンの場合① ここまでの状況を整理する	ヒアリングのみの商談なしで初回プレゼンに臨む場合の事前情報の整理方法について解説する。「入居者のこと」「動機ときっかけ」「収集した情報」「新しい暮らしの要望」についてのチェックポイントを紹介する
3	いきなり 初回プレゼンの場合② 初回プレゼンの準備	<u>いきなり初回プレゼン商談をする場合の初回プレゼンの準備方法を解説</u> する。商談の5ステップに従って準備を行う。念の為行う「会社紹介と自己紹介」、目的と進め方の説明方法、練習方法などを紹介する。準備についての見本映像も紹介する
4	ヒアリング商談あり 初回プレゼンの場合① 敷地調査と	「ヒアリング→敷地調査→提案作成→初回プレゼン」のフローから「 <u>敷地調査→提案作成→ヒアリング→初回プレゼン</u> 」のへの発想の転換や敷地調査の4つの目的「設計上の問題解決」「住宅ローンの問題解決」「申請の問題解決」「施工上の問題解決」を解説する
5	ヒアリング商談あり 初回プレゼンの場合② ヒアリング商談 カンファレンス	<u>カンファレンスとは何か、カンファレンスの進め方を解説</u> する。「担当営業からこれまでの経緯説明」「敷地調査の確認」「ヒアリングすることの確認」「進め方を決める」「商談参加者はこの後、商談の準備を行う」の順番で解説する
6	ヒアリング商談あり 初回プレゼンの場合③ ヒアリング商談	ヒアリング商談の目的は <u>お客様のしたい「コト」と理解する事とこれからの進め方を合意する事</u> 。欲しい「モノ」としたい「コト」を聞く、イメージを把握する、聞く順番に注意する、言葉、声の調子、態度・表情に注意する、反応的聞き方・共感的聞き方、タイプ（ソーシャルスタイル）を見極めるなどを解説する
7	ヒアリング商談あり 初回プレゼンの場合④ ヒアリング商談後 初回プレゼン カンファレンス	初回プレゼンの前に事前プレゼンで確認する方法と成功事例紹介、プレゼンの評価＝内容×方法×資料、 <u>3つの提案を考える（内容）方法、提案資料を作成する（資料）方法と理想的な初回プレゼン資料の構成</u> などを解説する
8	初回プレゼン	初回プレゼンの目的は3つ。 <u>絶対に合意することは「契約までの進め方」、できれば合意することは「当社で建築すること」、なるべく合意することは「建物の計画」</u> 。3段階論法（4パターン）を使った分かりやすい説明方法、ソーシャルスタイル別対応、お客様からの質問対応、進め方を合意して次の約束を取るなどを解説する
9	最終クロージング まとめ	最終クロージング前に <u>お客様の抵抗を予測して対応を考える方法</u> （緊張緩和の5K）、 <u>「アンカリング効果」を使った最終見積の説明方法</u> を解説する まとめとして、初回プレゼンで決めるためには、ヒアリングのみの商談、カンファレンス、事前プレゼンなどが必要だということを解説する

■セミナー講師

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