

「住宅営業職新入社員向けフォロー研修」のご案内ですが 「シルバーウィーク直前初回面談研修」でもご利用出来ます

オンライン配信 2022年9月5日(月)から9月30日(金)まで視聴出来ます

1. 研修の目的

お客様から「相談相手」として認めてもらうためのスキルを身につける

2. 研修受講後の目標

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

3. 想定している参加者

① 2022年4月以降入社 of 営業担当新入社員

② 入社3年未満 of 営業担当社員

③ 他部門から営業部門に配属された社員

④ 部下育成を担当する営業管理職、営業研修担当者

4. 受講方法

オンライン受講

会社単位の申込みになります。申込み(入金確認後)いただきましたら、視聴用URL、テキスト、配布資料類を送ります

視聴人数、視聴デバイスの数に制限はありません

■進め方 時間は約7時間

番号	項目	内容
1	オリエンテーション 初回接客の理解	研修の目的・目標 市場動向 初回接客の目的と進め方など
2	予約について	予約来店のお客様への対応 お手本映像など
3	受付について 建物説明①	ガイダンス、コト説明など お手本映像
4	建物説明②	コト説明文の作り方、モノ説明、説明→質問、お手本映像
5	着座面談について	着座面談用アンケートを使った対応
6	商談アポの取り方	商談に進むアポの取り方 お手本映像
7	アポが取れた場合の対応 取れなかった場合の対応	初回アポ準備シートを使った準備方法など

※9月2日行ったセミナーの映像です

オンライン参加費用 (会社単位)

各種会員様	110,000円 (税込 / 1社)
非会員様	121,000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

■申込書

貴社名		申込ご担当者様	
申込ご担当者様 所属・役職		お電話番号	
FAX 番号		メールアドレス	
ご住所	〒		
会員種別 (○で囲む)	各種会員 (TACT・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・TACT リフォーム) ・ 非会員		