

# 「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

日程 2022年9月2日(金)：オンラインライブ配信・9/5から9/30までは見逃し配信で視聴出来ます

## 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月以降入社のお客様担当新入社員
- ② 入社3年未満のお客様担当社員
- 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

※番号は2頁目の研修カリキュラムの番号です

番号	時間(目安)	項目
0・1	10:00-10:50	オリエンテーション 初回接客の理解
2	11:00-12:00	建物案内
	12:00-13:00	休憩
3	13:00-13:50	建物案内以外の対応
4・5	14:00-14:50	相談相手として認めてもらう お客様の事情を理解する
6・7	15:00-15:50	お客様の不安点解消と重視点説明 自社の進め方説明と次回アポ取り
8	16:00-16:50	アポが取れた場合の対応 続かない原因とシート説明
9	17:00-18:00	アポが取れなかった時の対応 まとめ

## 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)

お申込みはそのままFAXで⇒03-3358-1429  
メールでも申し込めます⇒[info@tact-jsk.co.jp](mailto: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		

## ■研修カリキュラム

番号	項目	内容
0	オリエンテーション	住宅業界のトピックスを紹介する。大手メーカーの受注・集客状況解説、各種調査の紹介、業界動向の解説など
1	初回面談の理解	<b>商談アポと普通のアポとの違い</b> 。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、「コト」売りと「モノ」売りとの違いなど
2	建物案内	ゴールはお客様からの質問。 <b>案内前にガイダンス</b> が必要。間取りや設備は <b>コト説明</b> で。自社の強みは、 <b>コト説明+モノ説明</b> 。説明したら質問する。お客様の答えをまとめる。 <b>質問で購買意欲を上げる</b> テクニック、など
3	建物案内以外の対応	「建物を見せる」以外の集客方法。 <b>面談予約の場合の準備方法</b> 。 <b>資料請求から面談アポの取り方</b> 、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	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。 <b>集客チャネル別、会社・自分・商品紹介のポイント</b> 、など
5	お客様の事情を理解する	<b>お客様のしたいコト</b> を理解する。 <b>ヒアリングシート</b> 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 <b>何から始めたら良いかを教える</b> 、など
6	お客様の不安解消と重視点についての自社取組紹介	ヒアリングシートで分かったお客様の不安点（住まいづくりのリスク）に対する解消方法の紹介。予防策と対処策の2つの対策を説明する方法の紹介 お客様が重視する点（お客様の会社選択基準）に対する自社の対応の説明方法の紹介。 共感→結論→理由→証拠の順に説明する
7	こちらの進め方を理解してもらい商談アポを取る	<b>自社の進め方説明をツールを使って行う</b> 。契約までの行程説明は、 <b>説明した後で質問</b> する。契約以降の説明は、 <b>一般的な方法を説明した後自社の方法を説明</b> する。商談開始の合意を得る。 <b>断られた場合の対応</b> 、など
8	取れた商談アポの準備	<b>アポが続かない原因分析</b> と連続アポ対応の秘訣 <b>商談準備シートを使った準備方法の紹介</b> 。取得情報の記入方法、聞けていない事（記入できない項目）の対応。記入が終わったら商談の5ステップの準備をするなど
9	商談アポが取れなかった場合の対応	<b>完成現場案内、工事現場案内、入居宅案内</b> の考え方とやり方、それをイベントで行う場合の注意点、建物案内系ランクアップと <b>SNSの効果的な利用法</b> など <b>設計相談、FP相談などの個別相談</b> の考え方とやり方、それをイベントやセミナーで行う場合の注意点・個別相談系ランクアップと <b>SNSの効果的な利用法</b> など

### ■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・奈良ソムリエ

### ■お問合せ先

お問合せ内容	担当	連絡方法
研修内容	音地（おんじ）	onji-t@tact-jsk.co.jp
上記以外	黒木（くろぎ）	03-6380-1271