

住宅営業管理職向け「部下指導・育成セミナー」

オンライン配信中 10月21日（金）まで視聴出来ます

1. 研修の目的

メンバーの弱点を補強する部下指導、育成のスキルを身につける

2. 想定している参加者

①以下のようなメンバーを抱えている営業管理職

- ・新入社員、経験不足の社員が多い
- ・商談アポが取れないメンバーが多い
- ・商談が契約に結びつかないメンバーが多い

②営業研修担当者・営業責任者

3. 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

4. 内容 156分

1 トピックス	大手メーカー 8月の集客受注状況、集客の「客」の定義、災害対策よりも被災後の暮らし訴求など
2 社員教育について	人事マネジメントフロー、新人（Z世代）の特徴、コスパとタイパ、本当に無駄な仕事とは、注文住宅に向いている前職、採用面接時の質問、教えると育てるの違いなど

3 新入社員と経験不足の社員に教えること	教え方のコツ、会社説明の公式、会社の想いは入居者から教えてもらう、商品説明は強みよりも売りで、価格の説明はサンプルを作る、自社の進め方と最初のステップを教えるなど
4 商談アポが取れない社員への教え方	お客様と合意する4つのこと、購買意欲の考え方と上げ方、お客様の不明点（進め方、土地探し、住宅ローン、会社の選び方など）と不安点（工事中、アフターサービス、災害対策など）を解消する説明の公式、お客様が重視することに対する自社のアピール方法の教え方など
5 商談アポが契約に結びつかない社員の育て方	商談のPDCA、カンファレンスと商談同席で育てる、育て方のコツ 予約客に対するカンファレンス（お手本映像あり）、初回面談後のチェック方法（お手本映像あり）、商談前カンファレンス（お手本映像あり）、初回プレゼン前カンファレンス（お手本映像あり）、最終クロージング前カンファレンス（お手本映像あり）、育てる同席商談、次回につながるフィードバック方法など

オンライン参加費用（会社単位）

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
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		

※お問い合わせはこちら セミナー内容は音地（オンジ）onji-t@tact-jsk.co.jp、それ以外は黒木（クロギ）03-6380-1271 まで