

株式会社住宅産業研究所主催 営業力アップセミナー

注文住宅の受注アップのための

1. 真・ランクアップセミナー
2. 注文住宅のヒアリング大全セミナー

オンライン配信中 12月16日(金)まで視聴出来ます

今注文住宅が売れない！
集客数不足、商談数不足、計画の中断・延期などいろいろな原因で、注文住宅が売れていないようです
そこで注文住宅の営業スタッフ向けのセミナーを2つご用意しました
「ランクアップ」と「ヒアリング」。基本的な事ですがここをおろそかにしてプラン・見積に進んでも結果は出ません。皆様のご参加をお待ちしております！

■セミナー1
商談の停滞・延期をなくすための「真・ランクアップセミナー」

■セミナー2
商談を早期に受注に導くための「注文住宅のヒアリング大全セミナー」

■セミナー1「真・ランクアップセミナー」の内容紹介(123分)

1 はじめに (問題提起)	計画に慎重になる原因は新しい暮らしへの不安と今の暮らしへの満足。不安があると予算が低くなる？コモディティ化が進んでいる結果、コロナ禍で注文住宅を建てた人は「間取り」と「価格」で選んでいる。将来の不安をなくすことと、新しい暮らしへの期待を上げることが、ランクアップの真の目的か？など
2 お客様の不安をなくす方法	1. お金の不安をなくす方法紹介 ①営業フローの変更 ②商談中のライフプランセミナー ③資金ヒアリングの変更 ④住宅ローン+光熱費+ガソリン代で考える支払い提案 ⑤住宅ローン万が一の場合の説明 ⑥保証・メンテ・アフターサービスの説明 ⑦その他小ネタ集 2. 建物の不安をなくす方法紹介 ①「モノ」説明の基本と応用 ②現場案内クイズ方式とガイダンス方式 ③暮らしの変化に対応する商品提案、構造説明 3. 会社への不安をなくす方法紹介 ①ショールーム案内方法 ②入居者向けイベントと入居宅見学会のアピールなど
3 新しい暮らしに期待を持たせる方法	1. 災害後の暮らしの早期復旧アピール 2. 新しい暮らしへの期待を上げる方法紹介 ①モデルハウス説明 ②現場説明への応用 ③品評会方式の現場説明 ④将来の暮らしを見せる入居宅案内 ⑤設計提案への期待を持たせる説明会(注文2例・条件付き1例・分譲1例) 3. 自社への期待を上げてから、お金の不安をなくして商談に進むビルダー紹介など

■セミナー2「注文住宅のヒアリング大全セミナー」の内容紹介(104分)

1 はじめに (セミナーの経緯)	注文住宅のみ売れていない？その原因は、集客数不足・値上げなどによる商談数の不足と計画の延期とされているが、本当にそうなのか？注文住宅購入者と分譲住宅購入者の違いはお金だけなのか？決定的な違いは「注文すること」ではないか？営業スタッフは「注文」を本当に聞いているのだろうか？
2 営業担当のヒアリングとは？	間取りの要望と資金計画を聞くだけなら、最初から設計スタッフが聞いた方が早いし、お客様にとってもその方が良い。注文住宅営業は、何のために存在するのか？ 注文住宅の営業の役割は、「今計画する積極的理由」「注文住宅にする積極的理由」「当社と打合せをする積極的理由」の3つをお客様と合意すること。そのためには「聞く力」が必要になる！
3 ヒアリング手法の紹介	1. ヒアリングはお客様と合意を形成するために必要なステップ 合意形成のステップは、会話承認→理解する(ヒアリング)→理解される(プレゼン)→合意する 2. ヒアリングする前に必要なこと 会話承認には、信頼されることが必要。信頼の3要素を使った会社紹介と自己紹介の方法 3. 計画についてのヒアリング手法→必ず聞かないといけない6項目 ①今の暮らし(人・建物・場所・お金) ②きっかけ(建物計画と当社選択) ③新しい暮らし ④他社との進捗状況 ⑤計画関与者 ⑥会社選択基準 4. 別の暮らし方に気づかせるヒアリング→新たなニーズに気づかせる ニーズとは、お客様が口にしたことのうち、自社で解消できる(自社しか解消できない)欲求や問題の事 小さな不満をきっかけとして潜在ニーズに、そして顕在ニーズにする4つの質問(SPIN) 5. 不明点、不安点をヒアリングして解消する方法→商談を停滞させないために聞く事 不明点は進め方、不安点は新しい暮らしの事。質問→共感→確認→解決策の提案

株式会社住宅産業研究所主催 営業力アップセミナー 申込書

■お申込み方法

①下記の申込み書にご記入の上、FAXでお申込みください。メールでも申し込めます。また弊社ホームページからも申込みます。

②オンライン受講のみです。

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

③申込み手続きが完了しましたら視聴できます。すでに配信中です。視聴期間は、12月16日(金)までです。期間内は何回でも視聴可能です



オンライン配信中です 12月16日(金)まで視聴出来ます

**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、届き次第受講料をお振込みください。

■参加申込みをされるセミナー

申込みされるセミナーのチェック欄に○をつけてください

参加セミナー名	チェック	参加費用 (会社単位・何人でも視聴可能です)	
真・ランクアップセミナー		各種会員様	55,000 円 (税込 /1 社)
		非会員様	66,000 円 (税込 /1 社)
注文住宅営業のヒアリング大全セミナー		各種会員様	55,000 円 (税込 /1 社)
		非会員様	66,000 円 (税込 /1 社)
上記両方のセミナー		各種会員様	99,000 円 (税込 /1 社)
		非会員様	121,000 円 (税込 /1 社)

視聴人数、視聴デバイスの数に制限はありません

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
 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