

株式会社住宅産業研究所主催 営業力アップセミナー

『真・ランクアップセミナー』 計画に慎重なお客様を 受注に結びつける商談の進め方のご提案です

オンライン配信中 11月4日(金)まで視聴出来ます

1. 研修の目的と目標

目的：商談途中でストップ、延期させないようにする

目標：お客様の不安をなくす方法を理解する

新しい暮らしに期待を持たせる方法を理解する

2. 想定している参加者

①以下のような理由で受注が取れない営業スタッフ

- ・次アポは取れるが、その後商談が進まない
- ・商談途中でお客様と連絡が取れなくなる
- ・商談が途中でストップ、延期になってしまう
- ・商談になってからの競合負けが多い

②営業研修担当者・営業管理職・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. 講師

音地常弘 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)

5. 内容 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 |

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

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