

株式会社住宅産業研究所主催 営業力アップセミナー

シートを使った初回着座面談の進め方

来年正月集客の初回面談時の
着座面談に絞ったセミナーです

オンライン配信中 12月26日(月)まで視聴出来ます

1. 研修の目的

注文住宅営業で最も重要な初回面談の、着座してから次回アポを取るまでの流れを、下のシートを使って行う方法を理解する

2. 想定している参加者

- ・初回接客が苦手、新人、経験不足な営業スタッフ
- ・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、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. セミナーの内容 (1時間 38分)

講師 音地常弘 (住宅産業研究所)

はじめに

1. 初回面談全体の流れ
2. ガイダンスで着座予約を取る
3. お客様からの質問で着座へ

着座面談の進め方

1. シートの概要説明
2. 今と新しい暮らしを確認する
3. きっかけを聞いて、時期と購買意欲を知る
4. 当社を知ったきっかけを聞いて好意度を知る
5. 分からないこと、心配なことを聞いて、計画をストップさせる障害を取り除く
6. 重視することを聞いて、自社のアピールをする
7. 支払い計画を聞いて、予算を複数提案する
8. 建築予定地を聞いて、次にするべき事を教える

アポ取り

1. 次アポの取り方
2. 特に問題が無い場合
3. シート質問4~7がダメな場合
3. シート質問1~3がダメな場合
4. シートが使えなかった場合

1. 今の暮らしと新しい暮らしについて教えてください				
お住まいになる(なっている)	今の暮らし	新しい暮らし		
人について		□今と同じ □今と違う(下に具体的に)		
建物について		□戸建て □共同住宅 □その他		
場所について		□今と同じ □今と違う(下に具体的に)		
2. 住みづくりを考え始めたきっかけについて教えてください				
<input type="checkbox"/> 家族が揃える(減る)から <input type="checkbox"/> 土地が手に入ったから <input type="checkbox"/> 住居ローンの金利が低いから <input type="checkbox"/> 工事費用が上がりそうだから <input type="checkbox"/> 子供が進学するから <input type="checkbox"/> 住宅取得の補助金が出るから <input type="checkbox"/> その他	<input type="checkbox"/> 家賃がもったいないから <input type="checkbox"/> 友人や知人が家を買ったから <input type="checkbox"/> 親から勧められたから <input type="checkbox"/> 年齢的にそろそろだから <input type="checkbox"/> 住宅ローン返済を早く終わらせたいから <input type="checkbox"/> 家づくりは全く考えていない、一生賃貸で			
3. 当社を知ったきっかけについて教えてください				
<input type="checkbox"/> CM で知った <input type="checkbox"/> 雑誌で知った <input type="checkbox"/> クラウドで知った <input type="checkbox"/> 通りがかり <input type="checkbox"/> その他	<input type="checkbox"/> ホームページで知った <input type="checkbox"/> SNS で知った <input type="checkbox"/> YouTube で知った <input type="checkbox"/> 工事中の現場を見た <input type="checkbox"/> ホームページや SNS を見た <input type="checkbox"/> ままどサイトを見た	<input type="checkbox"/> 友人・知人から聞いた <input type="checkbox"/> 親・親戚から聞いた <input type="checkbox"/> 弊社に任でいる人の <input type="checkbox"/> その他		
4. 住みづくりで分からないこと・心配なことはありますか?				
チェックを入れてください(3つまで) 進め方が分からない 何から始めれば良いか分からない 費用がどれくらいかかるか分からない 1つどのくらい支払うのか分からない 工期がどれくらいかかるか 建築会社の選び方が分からない	希望通りにできるか心配 耐震性や耐久性が心配 断熱性や気密性が心配(光熱費、結露など) 工事中の現場管理が心配(近隣関係なども) 購入後の暮らしが心配(ローンの支払なども) その他(具体的に)			
5. 住みづくりで重視したい事について教えてください				
チェックを入れてください(3つまで) 耐震性 外観デザイン インテリアデザイン 住宅設備 購入後の費用や支払いの資金計画 購入後の光熱費やメンテナンスの維持費用 建築場所(周辺環境など)	耐火性や災害対策 断熱性や気密性 保証やアフターサービス 工期 建築会社・担当者 その他(具体的に)			
6. ご予算を計算しますので、お支払い予定について教えてください				
①住宅ローンを利用しますか? <input type="checkbox"/> 利用しない <input type="checkbox"/> 利用する <input type="checkbox"/> まだ決めていない ②住宅ローンを利用する場合、返済額がどのくらいを考えていますか?(住宅ローンの借入額計算のため)				
Plan	月々の返済額	ボーナス時の追加返済額	使う住宅ローン	借入可能額
標準	円	万円()	金利()%	万円(a)
最高	円	万円()	年返済だと	万円(b)
③世帯年収を教えてください(住宅ローンの借入額計算のため) ()万円 → ②と同じ住宅ローンを使った場合の借入額上限()万円(c) ④自己資金は使われますか? <input type="checkbox"/> 使いたくない <input type="checkbox"/> 使おうとしたら → ()万円(くらい) ⑤どこから資金援助がありますか? <input type="checkbox"/> ない <input type="checkbox"/> ある → ()万円(くらい) <input type="checkbox"/> 分からない				
お客様のご予定は 住宅ローンを使わない 住宅ローン(a)を使う 住宅ローン(b)を使う 住宅ローン(ac)を使う 自己資金① 万円 自己資金② 万円 自己資金③ 万円 自己資金④ 万円 資金援助① 万円 資金援助② 万円 資金援助③ 万円 資金援助④ 万円 合計 万円 合計 万円 合計 万円 合計 万円				
7. 建築予定地について教えてください				
■建築地ですすでご用意されている場合 場所(地番) <input type="checkbox"/> 間取図 <input type="checkbox"/>		■建築地も一緒に購入される場合 希望エリア① <input type="checkbox"/> ①の理由 <input type="checkbox"/> 希望エリア② <input type="checkbox"/> ②の理由 <input type="checkbox"/> 重視すること <input type="checkbox"/> 土地探し経験 <input type="checkbox"/> ない <input type="checkbox"/> ある()		

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

■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・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(クログキ) 03-6380-1271 まで