

注文住宅営業スタッフ向け「注文住宅の売り方セミナー」

～注文住宅が売れないのは、本当に市場の変化だけなのだろうか？～

オンライン配信中 6月30日(金)まで 期間内なら何度でも視聴出来ます

1. セミナーの目的といきさつ

注文住宅が売れない原因は、確かに市場の変化にある。しかし、売っている営業スタッフのスキル不足も原因ではないか？そこで注文住宅の販売フローと販売に必要なスキルを身につけるセミナーを企画した

2. 想定している参加者

①以下のような問題を抱えている営業スタッフ

・とにかく注文住宅が売れない

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、視聴開始前日までに、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 141分

1 はじめに	<ul style="list-style-type: none"> 2022年度各社受注状況、2022年着工状況 注文から建売への流れが... 注文住宅が売れない3つの理由 合意形成プロセスと注文住宅の販売プロセス
2 信頼される (会話承認)	<ul style="list-style-type: none"> SNS時代になって営業スタッフで比べられることが多くなった? → 信頼される3つのスキル 相談意欲の上げ方と警戒心の下げ方 注文住宅会社だと認めてもらう建物説明方法 ガイダンス → モノ説明とコト説明 説明したら質問する

3 ヒアリング (理解する)	<ul style="list-style-type: none"> 注文住宅営業スタッフの役割は、3つの事をお客様と合意すること まず、聞かないといけないこと <ul style="list-style-type: none"> ①今の暮らし②きっかけ③新しい暮らし ④競合状況⑤関与者⑥会社の決め方 注文住宅の注文の聞き方 モノ(要望)でなくコト(注文)を聞く 別のしたいコトに気づかせる 注文にしたいと思わせる聞き方 自社しか出来ないコトに気づかせる聞き方 計画阻害要因を聞く 分からない事を聞き、一般論と自社の対応を説明してアピールする。不安な事を聞き、予防策と対処策を説明して安心させる
4 プレゼン (理解される)	<ul style="list-style-type: none"> 設計スタッフがプラン作成する場合 ゴールは商談アポ <ul style="list-style-type: none"> ①コンセプト(商品)提案 ②支払いから資金計画提案 ③最後に敷地を聞いてプロトタイプ提案 営業スタッフがプラン作成する場合 ゴールは契約 初回プレゼン = 内容 × 説明 × 資料の チェックポイントと提案方法
5 クロージング (合意する)	<ul style="list-style-type: none"> 設計スタッフがプラン作成する場合 ゴールは商談アポ → 商談からの進め方説明 営業スタッフがプラン作成する場合 ゴールは契約 → 契約からの進め方説明

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