

注文住宅は売れるけど、分譲住宅はちょっと苦手という会社向け

分譲住宅販売力アップセミナー

オンライン配信 8月1日(火)から 8月31日(木)まで視聴出来ます

1. セミナーの目的

注文住宅会社が分譲住宅を企画、販売する際に必要な考え方とスキルを身につける

2. 想定している参加者

注文住宅会社の

- ①分譲住宅の企画担当スタッフ・管理職
- ②分譲住宅の販売担当スタッフ・管理職

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 100分

1 はじめに	パラダイムシフト 分譲が売れている会社になくて売れない会社にあるものは「〇〇」。 これをなくすこと→パラダイムシフトから始めないといけない。
-----------	--

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)
出張研修も承っております (お問合せください)	
一律 275,000 円 (税込) 出張費別途必要の場合あり	

2
販売準備

①強みの訴求準備

「売り」の説明方法を工夫する
フレーミング説明の準備。土地は資産価値と住みやすさ、建物は資産価値と暮らしやすさを選択基準にする。それぞれにチェックポイントを作る。チェックポイントに対応する自社の対応を説明する。成功事例紹介

②弱みへの対応準備

「ネガティブな意見」への対応を準備する
購入後のリスクに対しては、予防策と対処策を用意する。建物の間取りに関する反論には、モノ→コト変換を行い、3 パターンの反論を準備する。

③「ツール」を準備する

誰でも説明できるように。アプローチブックを構成する。

3
販売
初回面談

①予約から来場まで→予約日の来場の合意
予約確認は当たり前。「予約したのにこの対応？」と思われぬように。

②受付→来場までの状況を合意する

質問の前に不信の克服。簡単な自己紹介でインパクトを与える方法。質問することは5つ。「今の暮らし」・「動機」・「きっかけ」・「家族の同意」・「関与者の存在」

③物件説明→見学物件を合意する

ガイドンスで進め方を合意する。物件説明は、事前準備通りに行う。お客様の重視することも聞き、自社のアピールを行う。プレプレゼンを行い、見学する物件を合意する。

④建物説明→検討物件を合意する

建物に入る前に、周辺環境・分譲地内環境・区画環境の説明をする。建物は、コト説明5ステップで行う。説明したら感想を聞く。お客様の質問への対応。

⑤商談→購入・購入前提の検討を合意する

物件の感想を聞く。ダメな場合の対応を決めておく。不安(リスク)の解消方法。特に「親の反対」への対応方法を教える。資金計画のポイント。今後の進め方説明。クロージング。申込を取るよりも、再案内を優先する。

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