

研修1 注文住宅の売り方セミナー

注文が売れないのは、本当に集客のせいなのか？

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

4. 内容（オンライン受講の場合 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 <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 分からない事→一般論と自社の対応アピール 不安な事→予防策と対処策の説明
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 <ul style="list-style-type: none"> ゴールは商談アポ ①コンセプト（商品）提案②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 <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> ゴールは契約→契約からの進め方説明

研修2 リアルイベントを使ったステップアップ大作戦

街から「マスク」が消え始めた！

「そろそろリアルイベントを復活させたいと思っけても、やり方を忘れてしまった！」

そんな会社のために、セミナーを企画しました

1. セミナーの目的

集めたお客様を、イベントを利用して、商談や受注に進める考え方とやり方を修得する

2. 想定している参加者

住宅会社の

①営業管理職と営業スタッフ

②営業企画担当者

※会社やチーム全員で視聴されることをお勧めします

4. 内容（オンライン受講の場合 125分）

1 はじめに	<ul style="list-style-type: none"> オンラインからリアルイベントへ オンラインでは次のステップに進みにくい イベントのゴールは、参加させることでなく、次のステップに進めること
2 シナリオ作り	<ul style="list-style-type: none"> シナリオ作りから始めよう シナリオ1 イベントで新規集客 シナリオ2 イベントでランクアップ シナリオ3 イベントでクロージング

3 集客の工夫	<ul style="list-style-type: none"> 効果を上げる販促物の工夫 <ul style="list-style-type: none"> SNS、HPやチラシ、全て基本は同じ 5つのポイントをチェックしよう 初回面談以降のコミュニケーションが重要 <ul style="list-style-type: none"> 訪問、ニュースレター、電話、メール、SNSでの管理方法の工夫紹介
4 見学会系イベントの工夫	<ul style="list-style-type: none"> 構造現場見学会 <ul style="list-style-type: none"> 自社の売りを強制的に見せる工夫が必要 完成現場見学会 <ul style="list-style-type: none"> モノ説明よりもコト説明を中心に 入居宅見学会 <ul style="list-style-type: none"> 入居宅を見せることよりも、入居者の声を聞かせることを ショールーム見学会 <ul style="list-style-type: none"> 見せる前に見るポイント説明を忘れない バスツアー <ul style="list-style-type: none"> ガイダンスとクロージングを工夫する それぞれ、成功事例を紹介しします
5 セミナー系イベントの工夫	<ul style="list-style-type: none"> ※成功のポイントは、お客様から依頼させる事 お金関係のセミナー <ul style="list-style-type: none"> 主婦向けセミナーから個別相談会へ 設計相談セミナー <ul style="list-style-type: none"> いきなりプランを作らない 講義形式にもチャレンジしよう <ul style="list-style-type: none"> 失敗しない会社選びの7つのポイント

研修3 分譲住宅販売力アップセミナー

分譲販売は、準備が9割！

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

・分譲住宅の企画担当と営業担当スタッフ、管理職

4. 内容（オンライン受講の場合 100分）

1 はじめに	<ul style="list-style-type: none"> 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」。
2 販売準備	<ul style="list-style-type: none"> ①強みの訴求準備 <ul style="list-style-type: none"> 「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 <ul style="list-style-type: none"> 「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 <ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> ①予約から来場まで→予約日の来場の合意 <ul style="list-style-type: none"> 予約確認は当たり前。「予約したのにこの対応？」と思われないように。 ②受付→来場までの状況を合意する <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> ガイダンスで進め方を合意する。物件説明は、事前準備通りに行く。お客様のが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 <ul style="list-style-type: none"> 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。お客様からの質問への対応。 ⑤商談→購入・購入前提の検討を合意する <ul style="list-style-type: none"> 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。
-------------	---

研修4 新任営業管理職セミナー

チーム業績は、マネージャーで決まる！

1. セミナーの目的

チーム目標を達成しながらメンバー育成を行うのに必要な知識とスキルを身につける

2. 想定している参加者

①新任営業管理職・プレーイングマネージャー

②営業研修担当者・営業責任者

4. 内容（オンライン受講の場合 160分）

1 はじめに	<ul style="list-style-type: none"> 理想のプレーイングマネージャーとは こんな管理職にならないように
2 チーム目標を達成する	<ul style="list-style-type: none"> ①売上目標管理は、デッドライン管理 ②管理職が行う「報告・連絡・相談」 ③受注目標管理は、カンファレンスとミーティング <ul style="list-style-type: none"> ・商談の定義をチームで合意する・ランクアップはチームで行う・イベントと関係維持活動・SNSとLine・時間がなくても必ず行うことは、カンファレンスと5つのミーティング ④実演映像による <ul style="list-style-type: none"> 「商談前カンファレンス」 「ヒアリング商談後のミーティング」 「初回プレゼン商談前のミーティング」 「最終クロージング商談前のミーティング」 「同席商談前のミーティング」 「週間ミーティング」

3 メンバーを育成する	<ul style="list-style-type: none"> ①人事マネジメント・採用と育成 <ul style="list-style-type: none"> ・能力とは知識×スキル×意欲 ・意欲を上げるために必ず行うことは、ゴールを見せること ・知識を教える前に考えること 最近の新人の特徴と必ず教えること・営業活動におけるコスパとタイパ・業界人として必要な知識を教える ・中途採用社員の採用・面接・教育 ②スキルはOJTで <ul style="list-style-type: none"> ・教えること、育てることと両立させる ・教えるスキルは、合意形成プロセス a) 新入社員と経験不足のメンバーに対して <ul style="list-style-type: none"> ・スキルを公式にする ・会社の説明5つの項目 b) 商談アポが取れないメンバー <ul style="list-style-type: none"> ・初回面談のチェック 予約があったのにダメだった場合 予約なしの場合の5つのチェック 購買意欲・不明点の説明・不安の解消 重視点に対する自社のアピール・お客様の知りたいことへの対応 c) 商談から受注に繋がらないメンバー <ul style="list-style-type: none"> ・本当に商談に入っているかどうか ・初回プレゼン前はプレゼン資料のチェック ・最終クロージング商談前のチェック d) 商談同席する場合 <ul style="list-style-type: none"> ・商談前のミーティング・育成同席のコツ ・役割分担・フィードバック・タイプに注意
----------------	--

受講方法

①オンライン受講

- ・録画されたセミナーをパソコン等で受講します
- ・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
- ・視聴開始希望日から1ヶ月間何度でも視聴できます

視聴人数、視聴デバイスの数に制限はありません

オンライン参加費用（会社単位）	
各種会員様	各研修 55,000 円（税込 /1 社）
非会員様	各研修 66,000 円（税込 /1 社）

②出張研修による受講

- ・講師が直接御社を訪問して研修を行います
- ・会社単位の申込みになります。申込みいただきましたら、講師と打合せの上、受講日を決めます
- ・時間は、原則3時間程度を予定しておりますが、延長することも可能です
- ・内容のカスタマイズも可能です

受講人数に制限はありません

出張研修費用（会員、非会員一律）	
半日コース（3時間程度）	275,000 円（税込 /1 社）
1日コース（5時間程度）	330,000 円（税込 /1 社）

※別途、交通費と宿泊費が必要になる場合があります

(株) 住宅産業研究所主催営業研修のご案内

コロナ禍から始まり、原価アップ、物価アップなど住宅業界を取り巻く環境は厳しいものがありました。その代わりに SNS などの集客に力を入れてある程度成果が出ている会社も多いようです。

次にやるべきことは、社員教育ではないでしょうか？
入社以来、接客数が少なく、イベントを見たこともない営業スタッフが SNS や HP で知識をいっぱいつけたお客様に対応できるでしょうか？
しかし、研修などもここ数年ほとんどやっていない会社も多いようです。

そこで4つの研修コースをご用意しました。
受講方法も、オンライン受講と出張研修の2つの方法をご用意しました。
ぜひご活用ください。

ご用意した研修コース（詳しくは裏面を）

1. 注文が売れないのは、本当に集客のせいなのか？
「注文住宅の売り方セミナー」
2. 街から「マスク」が消え始めた！
「リアルイベントを使ったステップアップ大作戦」
3. 分譲販売は、準備が9割！
「分譲住宅販売力アップセミナー」
4. チーム業績は、マネージャーで決まる
「新任営業管理職セミナー」

講師

音地常弘（おんじつねひろ）
株式会社住宅産業研究所 コンサルタント・中小企業診断士・経済学修士・奈良ソムリエ

お申込みはそのまま FAX で ⇒ 03-3358-1429
メールでも申し込めます ⇒ info@tact-jsk.co.jp

■申込コース記入欄

①オンライン受講 参加されるコースの「申込」の欄に○を記入してください

申込	コース名	視聴開始希望日	
	注文住宅の売り方セミナー		お申込みいただきましたら、請求書を送ります 入金確認後、視聴用 URL、テキスト、配布資料類を送ります
	リアルイベントを使ったイベント大作戦		
	分譲住宅販売力アップセミナー		
	新任営業管理職セミナー		

②出張研修による受講 参加されるコースの「申込」の欄に○を記入してください

申込	コース名	研修希望日1	研修希望日2	研修希望日3	
	注文住宅の売り方セミナー				お申込みいただきましたら講師より、研修準備に関するメールを送ります
	リアルイベントを使ったイベント大作戦				
	分譲住宅販売力アップセミナー				
	新任営業管理職セミナー				

■申込者記入欄

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・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