

# 「注文住宅の売り方セミナー」・「分譲住宅販売力アップセミナー」

～オンライン配信 視聴開始希望日から1ヶ月間～

## ■「注文住宅の売り方セミナー」 141分

1 はじめに	<ul style="list-style-type: none"> <li>2022年度各社受注状況、2022年着工状況</li> <li>注文から建売への流れが…</li> <li>注文住宅が売れない3つの理由、など</li> </ul>
2 信頼される (会話承認)	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>相談意欲の上げ方と警戒心の下げ方、など</li> </ul>
3 ヒアリング (理解する)	<ul style="list-style-type: none"> <li>まず、聞かないといけないこと                             <ul style="list-style-type: none"> <li>①今の暮らし②きっかけ③新しい暮らし</li> <li>④競合状況⑤関与者⑥会社の決め方</li> </ul> </li> <li>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</li> <li>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</li> <li>計画阻害要因を聞く 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、など</li> </ul>
4 プレゼン (理解される)	<ul style="list-style-type: none"> <li>設計がプラン作成する ゴールは商談アポ                             <ul style="list-style-type: none"> <li>①コンセプト(商品)提案②資金計画提案</li> <li>③最後に敷地を聞いてプロトタイプ提案</li> </ul> </li> <li>営業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、など</li> </ul>
5 クロージング (合意する)	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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、など</li> </ul>

## ■「分譲住宅販売力アップセミナー」 100分

1 はじめに	<p>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」</p>
2 販売準備	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。チェックポイント → 自社の対応説明。成功事例紹介</li> <li>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 リスクに対しては、予防策と対処策の準備 問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</li> <li>③「ツール」の準備</li> </ul>
3 販売 初回面談	<ul style="list-style-type: none"> <li>①予約から来場まで → 予約日の来場の合意</li> <li>②受付 → 来場までの状況を合意 質問の前に不信の克服。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」</li> <li>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。見学する物件の合意</li> <li>④建物説明 → 検討物件の合意 周辺環境・分譲地内環境・区画環境の説明。 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</li> <li>⑤商談 → 購入・購入前提の検討の合意 物件の感想を聞く。ダメな場合の対応を決め ておく。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</li> </ul>

### 各セミナー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)

### 両方のセミナーオンライン参加費用 (会社単位)

各種会員様	88,000円 (税込 / 1社)
非会員様	99,000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 (弊社とのお取引が初めての場合、入金確認後から視聴となります)

申込みセミナー名 (□にチェック)	<input type="checkbox"/> 注文住宅の売り方セミナー	<input type="checkbox"/> 分譲住宅販売力アップセミナー	<input type="checkbox"/> 両方
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	〒	視聴開始希望日	月 日
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