

「ヒアリング&プレゼンカアップセミナー」営業のみ・営業+設計

～オンライン配信 視聴開始希望日から1ヶ月間～

集客が少なくても受注が取れば良いのでは？

集客が少ないので受注が少なくなっているとお考えの方、何のために集客しているのですか？

もちろん「受注」のためですよ

当たり前のことですが、「集客=受注」ではなく、「集客→商談→受注」です。普通、結果の前に原因があります。受注が取れない時に、真っ先に考えることは「商談」なのです

このセミナーでは、商談を構成する2つの要素「ヒアリング」と「プレゼン」を見直すものです。お客様の注文を聞いてプランと見積を単純に出すだけなら、競合相手に負けるのも当たり

前です。集約が少ないからこそ、「ヒアリング」と「プレゼン」に力を入れないと行けないのではないのでしょうか？

今回は、営業スタッフのみで商談を行う会社向け（セミナー1）と営業+設計スタッフで商談を行う会社向け（セミナー2）の2つのコースをご用意しました。もちろん両方受講することも出来ます。皆様のご参加をお待ちしております。

なお、会社単位の申込みになります。申込み（入金確認後）頂きましたら、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

セミナー1

営業スタッフだけでヒアリングとプレゼンを行う会社向け
ヒアリング&プレゼンカアップセミナー

内容（112分）

ヒアリング	<ol style="list-style-type: none"> 1. 進め方の違い 2. 注文住宅営業スタッフのヒアリングとは 3. 聞く前にする事 4. 計画についてのヒアリング 5. 別の暮らし方に気づかせるヒアリング 6. 分からない事不安な事を聞くヒアリング
初回プレゼン クロージング	<ol style="list-style-type: none"> 1. 初回プレゼンとは 2. ここまでの状況を整理する 3. 初回プレゼンの準備をする 4. 初回プレゼン商談（営業のみ） 5. 最終クロージング商談（営業のみ） 6. 同席を依頼する場合

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）

セミナー2

営業+設計スタッフでヒアリングとプレゼンを行う会社向け
ヒアリング&プレゼンカアップセミナー

内容（115分）

ヒアリング	<ol style="list-style-type: none"> 1. 進め方の違い 2. 注文住宅営業スタッフのヒアリングとは 3. 聞く前にする事 4. 計画についてのヒアリング 5. 別の暮らし方に気づかせるヒアリング 6. 分からない事不安な事を聞くヒアリング
初回プレゼン クロージング	<ol style="list-style-type: none"> 1. カンファレンス 2. ヒアリン商談（営業+設計） 3. 初回プレゼン前カンファレンス 4. 初回プレゼン商談（営業+設計） 5. 最終クロージング商談（営業+設計）

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"/> セミナー1	<input type="checkbox"/> セミナー2	<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・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