

住宅展示場と完成現場見学会での初回面談セミナー

～オンライン配信 視聴開始希望日から1ヶ月間～

初回で失敗すると2度と会えない？

集客が少なくなった今日、展示場や完成現場見学会に来場される方との初回面談は、以前にも増して重要になっています

しかし、すぐに商談に進むお客様が少ないのも事実です。そこで、初回面談のフローを見直し、お客様の現状に合ったアポイントを取ることを目標にしたセミナーを開催します

「着座してからどう進めたら良いかわからない」

こんな声もよく聞きます。そこでヒアリングツールとして「住まい作り計画書」を作りました。これを使うと、「今の暮らしからこんな理由ときっかけで、新しい暮らしをしたい」というお客様の希望と、その実現に立ち塞がる「阻害要因」を知ることが出来ます。これをお客様と合意すれば次回アポは取りやすくなります。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

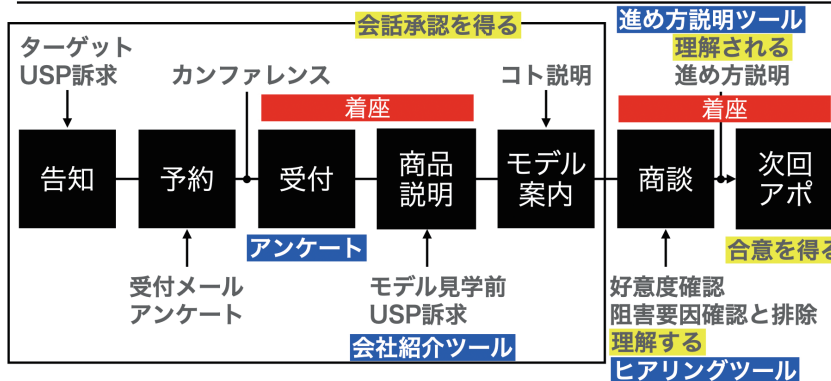
視聴人数、視聴デバイスの数に制限はありません

内容（115分）

はじめに	1. 理想的な初回面談フローと営業活動（左下図） 2. 次回アポ（ゴール）を決める 3. 会話の進め方
来店（場）まで	1. ターゲットを絞った告知方法 2. 予約確認 3. カンファレンス
受付から建物案内	1. アンケートの依頼と確認 2. ガイダンス 3. 会社紹介と自己紹介
建物案内	1. モノとコト 2. コト説明 3. モノ説明 4. 説明したら質問する
着座商談	1. 着座してもらうには 2. 着座商談のゴール 3. 住まい作り計画書（右下）を使ったヒアリング 4. 住まい作り計画書を使って次にする事提案
次回の約束を取る	1. 自社の進め方を説明する 2. 次回の約束を取る

16場面での
説明や質問方法の
お手本映像も
視聴出来ます

理想的な初回面談の流れと営業活動・ツール



セミナー参加費用（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（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）

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