

資料請求のお客様を「会えるお客様」に変える メール営業術セミナー

4月26日(月) オンライン開催

PC・タブレット・スマホで
ご参加いただけます。

コロナ禍の影響を受け、WEB経由の資料請求は増加傾向です。しかし、いくら資料請求が増えても、来場・商談にランクアップできなければ意味がありません。

「資料請求 → 来場・商談率」が50%を超えるビルダーも存在しますが、多くの会社は苦戦しています。

苦戦する最大の要因は「メール接客力」が不十分であることです。メールを敬遠しがちなベテランだけでなく、LINE慣れした若手社員もメールに苦手意識を持っており、お客様に嫌われがちな「電話営業」「自宅訪問」に頼ってしまうケースも珍しくありません。

そこで、メール接客力の向上に必要な知識・テクニックを、1日で学べるセミナーを開催します。講義を聞くだけでなく、実際にメールを書き、講師によるアドバイスを受けながら、ノウハウを身につけて頂きます。

ホームページ経由の来場・商談を増やしたい方、資料請求を無駄にしたいくない方、ぜひご参加ください。

こんな方にオススメ！

- 資料請求のお客様に対応する営業担当者
- インサイドセールス（反響対応部門）の担当者
- 資料請求からの来場をもっと増やしたい方

主な内容（予定）

講師による講義（約60分間）

- モデルハウス接客とWEB接客の違いを知る
- お客様に不快感を与えないメールマナー14選

メール作成実習（約180分間）

その場でメールを作成、講師が添削を行います。

- 簡単なメール作成で基本マナーをチェック
- お客様からの質問メール、どう回答する？
- 資料請求のお客様、どう対応する？

日時

2021年4月26日(月) 10:00～15:00 ※休憩あり

受講料(税込)

一般料金：¥44,000/名 会員様ご優待料金：¥40,000/名

- ・ 1件のお申込みで、複数名で視聴可能ですが、
メール作成実習における添削・アドバイスは、お申込みいただいた人数分となります。
- ・ 1件のお申込みにつき、1台のデバイスで視聴可能です。（複数デバイスからの同時視聴はできません）
- ・ 会員様ご優待料金は、当社サービスの会員企業様が対象です。（TACT・エクスプレス・ハウスメーカーレポートなど）
各種会員サービスのセミナー無料枠は、本セミナーは対象外となります。

講師

住宅産業研究所 高田宏幸（WACA認定 上級ウェブ解析士）

1978年鳥取県生まれ。早稲田大学卒業後、東京都内の戸建ビルダーを経て、住宅情報サイト「HOME'S(現：LIFULL HOME'S)」運営会社に入社、注文住宅専門サービスの立ち上げに携わる。2013年に住宅産業研究所へ入社後は、「ビルダー・工務店のWEB集客力アップ」をテーマに、コンサルティング・研修・セミナー・講演・取材などを数多く手掛けている。WEB初心者にも分かりやすく、かつ自身のコンサル経験や取材実績を踏まえた、実践的なセミナー内容に定評がある。



お申込み

住宅産業研究所ホームページよりお申込みください。

- PDFでご覧の方は[こちらをクリック](#)
- [右のQRコード](#)からもお申込みページにアクセスできます



【お申込み前にご確認ください】

- ・ 詳しい受講方法（受講URLの配布方法・当日のご注意点など）は、お申込み後にメールでご案内いたします。
- ・ お申込み後、受講料のご請求書を郵送しますので、事前のお振込みをお願いいたします。受講URLのご送付は、お振込みの確認後となります。
- ・ 本セミナーはZoomにて実施予定です。Zoomが利用可能な環境で受講ください。なお、受講者のカメラ・マイクは不要です。
- ・ 本セミナーは住宅ビルダー・工務店・メーカーの方が対象です。その他の方のご参加はご遠慮頂く場合がございます。
- ・ お申込み後のキャンセル・ご返金は承っておりませんので予めご了承ください。
- ・ セミナー受講URLの受講者以外への配布・転載、セミナー内容の録画・録音・撮影・ダウンロード・二次利用は固くお断りいたします。

【お問合せ】 株式会社住宅産業研究所 info@tact-jsk.co.jp ※お問合せはメールにてお願いいたします。