

# 資料請求のお客様を「会えるお客様」に変える 書いて学べるメール営業術セミナー

9/16(金) ~~10/21(金)~~ 13:00~17:00【オンライン開催】

ご都合の良い日を選んでご参加いただけます。(両日とも同内容です)

受講者にその場でメールを書いていただく、  
実習型・参加型のセミナーです。

WEB経由の資料請求は、多くのビルダー・工務店で増加傾向です。しかし「資料請求 → 来場・商談率」が50%を超える会社が存在する一方で、多くの会社は来場・商談につながらず、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、お客様に敬遠されがちな「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。

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17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?

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。住宅産業研究所「月刊TACT」連載のほか、日経ホームビルダー・住宅産業新聞にて連載実績あり。



日時

~~2022年 9月 16日(金) 13:00~17:00~~ ※受付終了しました

2022年 10月 21日(金) 13:00~17:00

受講料(税込)

一般料金: ¥44,000/名 会員様ご優待料金: ¥39,600/名

- ・メール作成実習での添削・アドバイスをご希望の人数分をお申込みください。(視聴は何名様でも可能ですが、添削はお申込み人数分となります)
- ・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・住宅産業エクスプレス・ハウスメーカーレポート・eカウンセリング)
- ・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。
- ・1名様のお申込みにつき、1台のデバイスで視聴可能です。(複数デバイスでの同時視聴はできません)

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](#)
- 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・当日の注意点など)は、お申込み後にメールでご案内いたします。
- ・受講料は事前のお振込みとなります。お振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。
- ・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。受講者のカメラ・マイクは不要です。
- ・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いただく場合がございます。
- ・セミナー内容の録画・録音・撮影・ダウンロード・二次利用、受講URLの受講者以外への配布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。