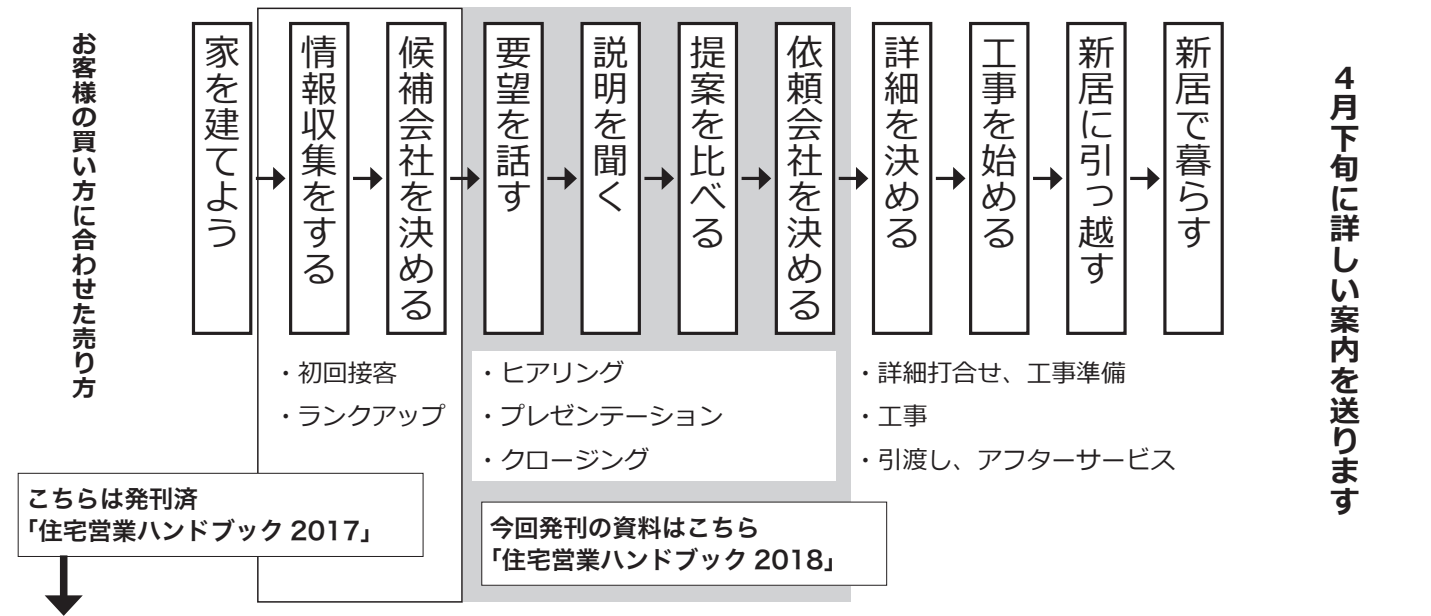


住宅営業ハンドブック 2018 ～「受注獲得編」～

～4月末発刊予定！～

本書の構成 A5 版両面印刷 200 ページ（予定） さらにお手本映像も用意します

| 章 | 章タイトル | 内容 |
|----|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1章 | 商談の進め方 | 「商談とは何か」 目的と目標、目標設定の3ステップ、お客様の買い方から考える 「商談のPDCA」 商談の準備、進め方、振り返りの方法 「商談ストーリーシート」 戦略と戦術を考えるシートの使い方 など |
| 2章 | ヒアリング 商談と準備 | 「問題解決準備」 人、土地、お金、間取りのどこに問題があるのか事前に準備する 「差別化準備」 自社の高緯度の確認と競合他社との差別化対策を考える 「したいコトを合意するヒアリング方法」 ヒアリングは聞くことではなく合意すること など |
| 3章 | 初回プレゼン 商談と準備 | 「ストーリープレゼンの考え方と準備方法」 楽しく語らないと相手に響かない 「プレゼン=提案内容×提案資料×提案方法」 3つの要素は掛け算、どれかが0だと… 「リハーサルが重要！」 プレゼンは多くするほど上手くなる など |
| 4章 | 最終クロージング 商談と準備 | 「お客様の気持ちを考える準備」 断り、延期などのお客様の抵抗を事前に予測して準備する 「自分の気持ちを強くする準備」 断られた時に焦らないように準備しておく 「クロージング商談の進め方」 ストリークローージングのスキルを理解して使う など |
| 5章 | タイプ別対応 | 「タイプの違いを見極める方法」 お客様の言動からタイプを見極める方法を理解する 「タイプ別商談の進め方」 タイプ別のヒアリング、初回プレゼン、最終クロージング方法 「タイプ別同席商談の進め方」 営業と管理職、営業と設計の同席商談の進め方 など |
| 6章 | 紹介受注 | 「紹介の出方を知る」 紹介動向調査から分かった紹介の出方と決まり方 「紹介獲得5ステップ」 会社の仕組みとして、OB客から紹介をもらう方法 「リピート受注」 大規模メンテナンス、リフォーム受注獲得作戦 など |



住宅営業ハンドブック 2017 ～「見込み客獲得編」～

～A5 版両面印刷 全 194 ページ すでに発刊済み セットでの申込も可能です～

| | | | |
|---------------------|----------------|-------------------|-------------------|
| 1章 仕事の進め方 | 2-4 見方 | 3-3 受付 | 4章 ランクアップ |
| 1-1 仕事の考え方 | 2-5 訪問 | 3-4 建物案内に必要な知識 | 4-1 ランクアップとは |
| 1-2 住宅営業 7つの習慣 | 2-6 電話 | 3-5 建物案内 購買意欲と好意度 | 4-2 イベントとは |
| 1-3 仕事の進め方(商談のPDCA) | 2-7 手紙・メール | 3-6 建てどき訴求 | 4-3 「モノ」を見せるイベント |
| 2章 コミュニケーション | 2-8 報告・連絡・相談 | 3-7 自社商品アピール | 4-4 「コト」を経験するイベント |
| 2-1 コミュニケーションの基礎 | 3章 初回接客 | 3-8 着座商談 | 4-5 バスツアー |
| 2-2 伝え方 | 3-1 ストーリーセールス | 3-9 接客終了後 | |
| 2-3 聞き方 | 3-2 初回接客概要 | | |

お申込みは このページをコピーして
 FAX で ⇒ 03-3358-1429
 メールでも申し込めます ⇒ info@tact-jsk.co.jp

本資料完成後（4月末予定）、請求書と一緒に発送します

| 住宅営業ハンドブック 2018「受注獲得編」 申込書 | | | |
|------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------|--------|
| ハンドブック（書籍）+ PDF 原稿（CD）+ お手本映像（DVD） | | 各種会員 70,000 円（税別） | 必要セット数 |
| | | 非会員 80,000 円（税別） | セット |
| ハンドブック（書籍）のみ | | 各種会員 50,000 円（税別） | 必要冊数 |
| | | 非会員 60,000 円（税別） | 冊 |
| 貴社名 | | 申込ご担当者様 | |
| 部署名 | | 役職名 | |
| お電話番号 | | FAX 番号 | |
| Email | @ | | |
| ご住所 | 〒 | | |
| 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・JSK テレビ） ・ 非会員 | | |

| 住宅営業ハンドブック 2017「見込み客獲得編」とセット申込 | | | |
|------------------------------------|-------------------------------------------------------|--------------------|--------|
| ハンドブック（書籍）+ PDF 原稿（CD）+ お手本映像（DVD） | | 各種会員 140,000 円（税別） | 必要セット数 |
| | | 非会員 160,000 円（税別） | セット |
| ハンドブック（書籍）のみ | | 各種会員 100,000 円（税別） | 必要冊数 |
| | | 非会員 120,000 円（税別） | 冊 |
| 貴社名 | | 申込ご担当者様 | |
| 部署名 | | 役職名 | |
| お電話番号 | | FAX 番号 | |
| Email | @ | | |
| ご住所 | 〒 | | |
| 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・JSK テレビ） ・ 非会員 | | |

※弊社とのお取引が初めての場合は事前入金をお願いします。申込書受領後に請求書を送付、ご入金確認後資料を発送します
 ※この資料の内容に関するお問い合わせは、音地（おんじ）までメールでお願いします onji-t@tact-jsk.co.jp
 ※それ以外のお問い合わせは、黒木（くろぎ）まで、お電話でお願いします 03-3358-1407

【HP】