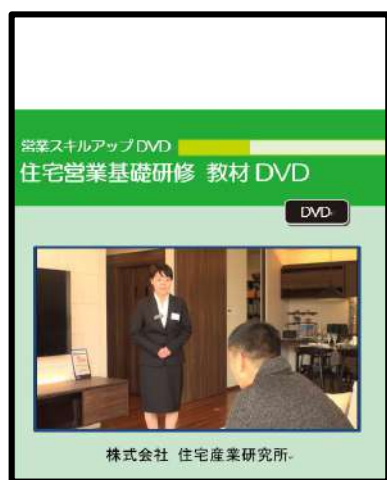


JSK住宅産業研究所 営業スキルアップDVD

消費税増税前

特別キャンペーンのご案内



対象DVD2本以上
ご購入で合計金額から
10%OFF

※9月30日まで

●キャンペーン適用例

1本目 『受注につながる次アポをとろう2019』 70,000円(税別)
2本目 『3回で決める商談方法2019』 70,000円(税別) をご購入の場合

【9月30日までのお申込みの場合】

70,000円+70,000円=140,000円から10%OFF⇒126,000円 税込価格(8%) : 136,080円

【10月1日以降のお申込みの場合】

70,000円+70,000円=140,000円 税込価格(10%) : 154,000円

**17,920円
OFF!!**

キャンペーン対象のDVDについては各DVDのご案内をご覧ください

受注につながる次アポを取ろう！2019

～着座率、次アポ率、土地紹介アポや
プラン提案アポが事の効率を悪くしている？～



販売価格／各種会員：63,000円（税別）・非会員：70,000円（税別）

土地紹介アポの目的は？

こう聞かれたらどう答えますか？『お客様のため』、『土地がないと始まらないから』・・・いろいろ目的はあると思いますが、本当の目的は『**自社で家を建ててもらうため**』ですよね。

そんなこと当たり前だと思うかもしれませんが、では土地を紹介したらすぐに建物の受注が取れているのでしょうか？

いろいろな条件を次から次に出されてようやく候補地を決めても、うまく間取りが作れない、資金計画が合わない等の理由で結局受注につながっていないのではないのでしょうか？

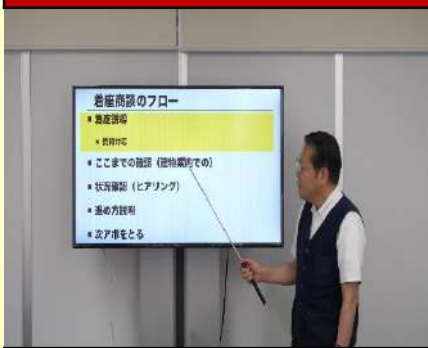
働き方改革が叫ばれていますが『**売れていない人ほど忙しい**』のは、こんなアポ商談を行っているからかもしれません。

自社で建ててもらうことを決めてから、土地を探したり、間取りを作ったりするのが、本来の商談の進め方です。

それには最初のアポが決め手になります！

今回のセミナーDVDでは、正しい次アポの取り方を解説します。次アポは取れるがうまく受注に結びつかない、そんなお悩みをお持ちの方必見です！

次アポ取れるが受注取れない営業向け！2時間超の講義映像と接客お手本映像＋研修用レジュメデータを収録！



1. 商談を進めるにあたって

- ・モノとコト
- ・世の中は、モノからコトへ
- ・商談に入る大前提
- ・したいコトの5W1Hとヒアリング
- ・商談準備・商談・アポイント
- ・商談準備の5ステップ
- ・商談の5ステップ
- ・商談前敗因分析

2. 着座商談

- ・着座商談の目的と進め方
- ・着座商談フロー
- ・着座誘導と質問への対応
- ・質問が出ない場
- ・建物案内の前のガイダンス
- ・感想→現状→目標の確認
- ・必ず確認すること『家族構成』『したいコト』『進捗状況』
- ・現状の確認方法
- ・進め方説明

- ・暮らし方イメージがまだの場合のアポ取り
- ・次アポは入居宅案内→次々アポは資金計画
- ・お金のイメージがまだの場合のアポ取り
- ・FP相談→資金計画
- ・建てる会社のイメージがまだの場合のアポ取り
- ・構造現場見学→自社の次のステップ
- ・予算ではなく先に支払いを聞いてからのアポ取り
- ・土地探しの前に、その他の計画を固める

3. アポイント商談

- ・完成現場見学
- ・完成現場の説明方法の基本
- ・完成現場見学会のアンケート事例
- ・分譲物件見学会用パネル事例
- ・入居宅見学
- ・入居宅の説明方法の基本
- ・入居宅見学のチェックリスト事例
- ・構造現場見学
- ・これからの差別化
- ・自社の強みをチェックポイントとして教える
- ・構造現場見学会用アンケート事例
- ・構造現場見学会用パネル事例
- ・アポイント商談の5ステップのやり方

お問い合わせ

※DVDは本申込書到着次第、2～3営業日中に宅急便にて発送いたします。

但し、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。申込書受理後に請求書を送付、ご入金確認後、DVDを送付します。
(株)住宅産業研究所 TEL：03-6380-1271 担当：DVDの内容に関すること→恵美(えみ)/その他のお問合せ→黒木

3回で決める商談方法2019！



～「考え方」と「やり方」を変えると結果が変わる！
思い込みは捨てよう！～

販売価格／各種会員：63,000円（税別）・非会員：70,000円（税別）

プランは1回では決まらない？

そう思っている人は多いのではないでしょうか？実はその考え方自体が、プランが1回で決まらない一番の原因です。プランは「**ヒアリング→初回プレゼン→最終クロージングの3回の打合せで決まるもの**」と考え方を変えるだけで結果は変わります。

しかし、そうは言ってもやり方が分からない。そんな方も多いでしょう。そこで今回のセミナーDVDでは、3回で決まる商談方法を解説します。

商談準備はネガティブに行い、商談はポジティブに行う。これが商談の基本です。

商談をポジティブに行い成功に導くには、事前のリスクヘッジが重要になります。『**取り越し苦労でもいいじゃないか！**』こんな気持ちで準備しましょう！

そして、自社しか出来ないモノを聞き、自社だけ出来ないモノを聞かないヒアリング。

3つの何故をお客様に言わせるヒアリングなど、今までの「部屋数と大きさを聞くヒアリング」とは、全く違うヒアリング手法をご紹介します。

設計担当者や同席商談が多い管理職のみなさんにもお役立ちいただけるセミナーDVDです。

プランが決まらない営業スタッフ向け！2時間超の講義映像と商談のお手本映像+研修用レジュメデータを収録！

進め方ですが
まず前回お会いした時から
今日までの間の
状況の変化について
確認させていただきます



1. 商談を進めるにあたって

- ・モノとコト
- ・営業活動もコト売りへ
- ・商談に入る大前提
- ・住宅購入5W1Hと次アポの関係
- ・5Wは関与者対策にもなる
- ・商談準備・商談・アポイント
- ・商談準備の5ステップ
- ・商談の5ステップ

2. ヒアリング

- ・ヒアリングの目的
- ・営業的ヒアリング
- ・ヒアリング準備
- ・ネガティブチェック、ポジティブチェック
- ・提案を作ってから聞く（インタビュースキル）
- ・ヒアリング商談～話し方と聞き方
- ・ヒアリング商談の5ステップ
- ・実現したときの気持ちを聞く
- ・ヒト別に聞く

3. 初回プレゼン

- ・プレゼンの3要素『提案内容』『提案資料』『提案方法』
- ・プレゼンの準備①提案内容チェック
- ・実現不可能なモノのチェック方法
- ・実現可能なモノのチェック方法
- ・プレゼンの準備②提案方法チェック
- ・間取りの提案方法
- ・資金計画の提案方法
- ・進め方の提案方法
- ・プレゼンの準備③提案資料
- ・初回プレゼン商談～話し方と聞き方
- ・初回プレゼン商談の5ステップ
- ・3つの案で提案する
- ・タイプ（ヒト）別に説明する

4. 最終クロージング

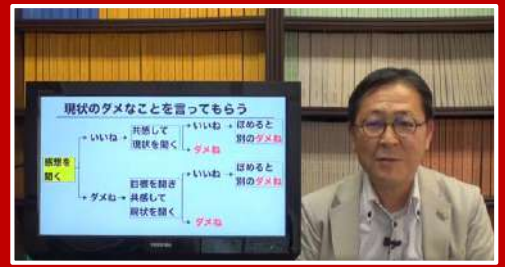
- ・最終クロージングの進め方
- ・最終クロージング商談の5ステップ
- ・最終クロージングの準備
- ・抵抗を予測する
- ・緊張緩和の5ステップ
- ・ソーシャルスタイル
- ・購買プロセス別特徴

お問い合わせ

※DVDは本申込書到着次第、2～3営業日中に宅急便にて発送いたします。

但し、弊社のお取引が初めての場合は事前入金をお願いします。申込書受理後に請求書を送付、ご入金確認後、DVDを送付します。
(株)住宅産業研究所 TEL：03-6380-1271 担当：DVDの内容に関すること→恵美(えみ)/その他のお問合せ→黒木

1回5分で分かる！ 住宅営業ミニ講義シリーズ 【初回接客編】



**1回5分、全18講義で初回接客を身に付ける！
毎日の継続学習で誰でもステップアップできる研修用DVD！**

販売価格／各種会員：81,000円（税別）・非会員：90,000円（税別）

初回接客を7つのステップに細分化し、全18講義で徹底解説！

本DVDでは、新入社員などの若手営業スタッフからベテランスタッフまでの住宅営業に携わる全ての方にとって、最も重要と言える初回接客の効果的なやり方を解説した内容になっています。

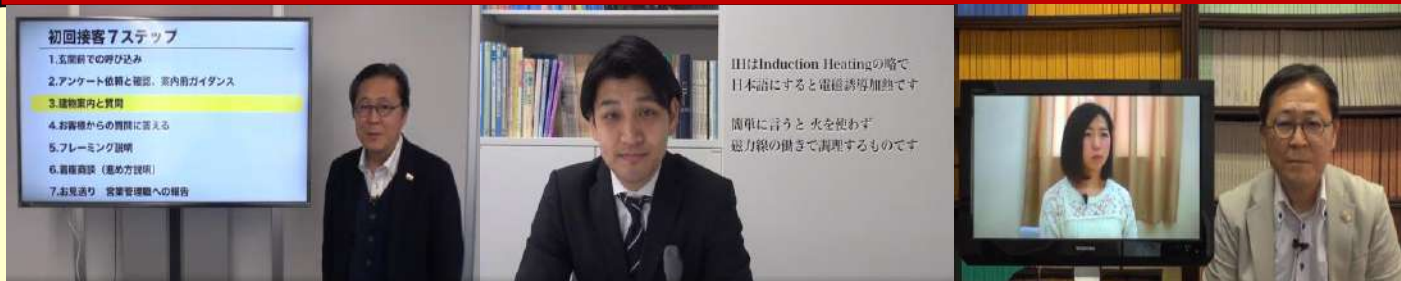
初回接客でやらなければいけないことを7つのステップに細分化し、全18の講義動画を視聴することで、誰でもステップアップできるように製作しました。

講師は（株）住宅産業研究所の音地常弘です！

毎年、全国の住宅会社向けに新人研修や管理職研修などを行っている講師が、初回接客の効果的なやり方を分かりやすく解説しています。1回の動画は約5分と短いので、毎日のスキマ時間に無理なく、継続して学習することができます。

新人スタッフは知識の蓄積として、ベテランスタッフは初回接客のやり方を見つめ直す教材として、ご活用ください！

1回 約5分の動画だから毎日のスキマ時間に学習できる！ 全18講義を収録！収録時間は約80分！



1. お客様の立場に立たない営業（3:00）

必ず見て欲しい所をお客様に見てもらうための工夫

2. モデルハウスを案内する前にすると良いコト（2:00）

モデルハウス案内で使える営業スキル

3. 建物説明について（7:02）

完成見学会でも使える、建物説明の技ありテクニック

4. 建物説明後の質問（5:55）

お客様の住宅購入意欲を盛り上げる質問のやり方

5. 相手の話の聞き方（6:49）

初回接客でお客様の話を聞く時の「2種類の話の聞き方」

6. 5W1Hで聞く（7:07）（お手本映像付き）

お客様の現状を深掘りし、理想の状態を聞き出すやり方

7. お客様からの質問に答える①（3:23）

お客様からの質問のカタチと答え方①（お手本映像付き）

8. お客様からの質問に答える②（2:46）

お客様からの質問のカタチと答え方②（お手本映像付き）

9. お客様の質問の意図に答える（2:38）

質問の本当の意図を読み取り、その意図に答える方法

10. 坪単価を聞かれた場合（3:55）

お客様から坪単価を聞かれた時の対応、お金の話について

1.1. フレーミング説明①（5:11）

住宅会社の選び方を教える時に使う「フレーミング説明」

1.2. フレーミング説明②（3:54）

住宅会社を選ぶ基準を決めているお客様への対応方法

1.3. 秋の初回接客について（4:53）

JSK調査より「20～50代の世代別の初回接客のやり方」

1.4. 次回アポの取り方について①（7:10）

初回接客後の次回アポの取り方と、次回アポを取る練習方法

1.5. 次回アポの取り方について②（4:07）

次回アポを断られてしまった場合の対応方法

1.6. アポイントの定義について（3:10）

そもそもアポイントってどういうものか？

1.7. アポイントの種類について（3:54）

アポイントは取れても、そこから先がうまくいかない場合

1.8. 初回答礼訪問について（4:20）

初回接客でお会いしたお客様へのお礼の訪問や電話のやり方

お問い合わせ

※DVDは本申込書到着次第、2～3営業日中に宅急便にて発送いたします。

但し、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。申込書受理後に請求書を送付、ご入金確認後、DVDを送付します。

（株）住宅産業研究所 TEL：03-6380-1271 担当：DVDの内容に関すること→恵美（えみ）/その他のお問合せ→黒木

【住宅営業基礎研修 教材DVD】



仕事の進め方、ビジネスマナーが丸わかり！ 営業テキスト、グループ研修用PowerPoint付属

サンプル映像を
ご覧いただけます！
<https://youtu.be/IHCTU9zyGCA>

販売価格／各種会員：90,000円（税別）・非会員：100,000円（税別）

名刺交換・電話応対・接客方法など新入社員に必要なスキルを学べる研修教材

本DVDは、これから入社予定の新入社員向けに、社会人としての基本スキルを身に付けてもらう為のDVDです。特に最近の若者に教えなければいけない、**コミュニケーションスキル**や、**仕事の進め方**については考え方から理解し、修得できる内容になっています。

講義は、住宅営業職の新人や管理職の研修で20年超の経験を持つ講師が務めています。また、より具体的に実際の動き方を身に付けられるようにお手本映像も収録しました。（実際の展示場で撮影）

皆様の会社の新人研修でも活用していただけるように、テキストとPowerPointのデータも付属しています。皆様のお申込みをお待ちしております。

講師：音地常弘

住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー
中小企業診断士・経済学修士
草食系コンサルタント
住宅会社各社の営業マニュアルも作成している

ビジネスマナー監修：高橋美香 氏

Imprecious代表
フリーランス研修講師
大手住宅メーカーの新人研修をはじめ、様々な会社のマナー研修を担当している

収録内容【9つのテーマの「マネして覚えるお手本映像」と解説講義を収録】



第1章：仕事とは？組織とは？（13分27秒）

- ・組織の一員には、共通目的、貢献意欲、コミュニケーションが必要
- ・メンバーシップの意味と新入社員の役割
- ・リーダーシップとメンバーシップの違い

第2章：仕事の考え方（19分16秒）

- ・仕事の目的と目標を考える
- ・お客様の買い方から仕事の進め方（売り方）を考える
- ・営業活動とは出会い～新しい住まい
- ・差別化、問題解決、クロージング

第3章：仕事の基本マナー（23分48秒）

- ・あいさつから仕事は始まる
- ・7大接客用語の意味と使い方
- ・身だしなみのチェックポイント 女性編・男性編
- ・遅刻・早退・欠席の場合の対応策

第4章：敬語のルール（19分26秒）

- ・敬語の定義と意味、使い分けを習得する
- ・自分と相手の距離感、親しき仲にも礼儀あり
- ・敬語の基本ルール

第5章：電話の受け方（19分50秒）

- ・電話の受け方の基本を身に付ける、電話を受ける準備
- ・取次の方法を理解する、不在時の対応
- ・電話を取り次がれた場合の対応を理解する

第6章：来客・訪問のマナー（25分43秒）

- ・名刺の取り扱いを習得する、名刺交換のルールとやり方
- ・来客対応の順番と基本的なマナーを理解する

第7章：ビジネス文書（2分50秒）

- ・ビジネス文書の種類を知る、ビジネス文書の基本構成と書き方
- ・ビジネス文書の基本ルールを知る

第8章：仕事の進め方・商談のPDCA（20分30秒）

- ・商談について理解する
- ・PDCAの考え方を理解する
- ・仕事はゴールから考える

第9章：報告・連絡・相談（10分14秒）

- ・報告・連絡・相談の正しいやり方を理解する
- ・お客様への報告・連絡・相談が重要
- ・報告・連絡・相談の前にやらなければいけないこと

【お申込みはFAXで】 03-3358-1429 （この用紙にご記入のうえ、ご返送ください）
【メールでのお申込みは ⇒ info@tact-jsk.co.jp】

貴社名			
部署・役職		御氏名	
TEL		FAX	
御住所	〒		
E-mail	@		
会員種別（○印）	会員（JSKテレビ・TACT・TACTリフォーム・エクスプレス・e カウンセリング・HMレポート）・非会員		

お問い合わせ

※DVDは本申込書到着次第、2～3営業日中に宅急便にて発送いたします。
但し、弊社とのお取引が初めての場合は事前入金でお願いします。申込書受理後に請求書を送付、ご入金確認後、DVDを送付します。
(株)住宅産業研究所 TEL：03-6380-1271 担当：DVDの内容に関すること→恵美(えみ)/その他のお問合せ→黒木

【住宅営業1年生フォロー研修DVD】



新人スタッフ・入社2～3年の営業スタッフ向け 学んだ知識を復習し、実践で使えるスキルに変える！

サンプル映像を
ご覧いただけます
<https://youtu.be/noPcDlyPNAU>

販売価格 各種会員：90,000円（税別）・非会員：100,000円（税別）

こんな人に
オススメ！

営業職の業務には慣れたが、成果が出ない**若手の営業スタッフ！**
若手スタッフに営業スキルを定着させたい**経営者・研修担当者！**

住宅業界最大のヤマ場に備えるには、新人を即戦力に育てる！

早いもので、新入社員が入社してから3ヶ月以上が経とうとしています。皆さんの会社の新人は順調に育っているでしょうか。少しごちない所はあるかもしれませんが、一人で初回接客が出来るようになった頃かもしれません。また、口に出して言うかどうかは分かりませんが、いろいろな悩みを抱えている頃かもしれません。

消費増税の反動減で苦戦する会社が増加中！若手スタッフの成長がカギ！

住宅業界では、消費増税の反動減により、集客&受注で苦戦する会社が増えています。予測されている秋以降の更なる市場冷え込みにも対抗策を打ち出さなければいけません。住宅業界には最大のヤマ場が近づいてきており、ここでの接客が大事なとは言ってもなく、特に若手営業スタッフが成長し、戦力として活躍できるかどうか会社が鍵を握っています！

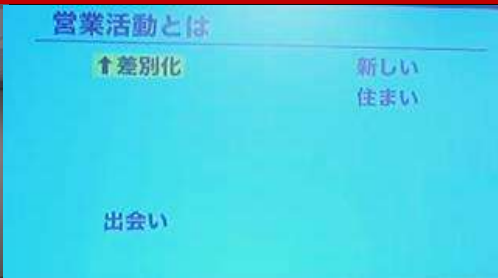
そこで新人フォロー研修を企画しました！

住宅営業1年生から2～3年目の若手営業スタッフを対象に、これまで身に付けた知識を実際の住宅営業の現場で使えるスキルに変えるフォロー研修です。具体的な研修内容は「初回接客」の復習と「ヒアリングから初回プレゼン」のフローを習得するものです。研修後すぐに営業の現場で実行できるように、講義、実習、ロールプレイの順に進めていく研修です。

もちろん1年生以外にも役に立つ研修内容になっています！

悩んでいるのは、1年生だけとは限りません。2～3年経って、日々の業務には慣れていても成果が出ないで、悩んでいる若手スタッフもいるかと思えます。本DVDは、そのような作業はできて成果が上がらないスタッフにピッタリの内容となっています。また、新人フォロー研修の内容にお困りの研修担当の方にも参考にしていただけるDVDです。

初回接客の精度を上げ、ヒアリング・初回プレゼンまで自力でできるようになる研修用DVD！



●オリエンテーション

- ・研修の目的、目標、進め方の説明
- ・今、困っていることを解決する

●初回接客の復習

- ・初回接客の7つのステップ
- ・iPadを使った初回接客の勧め

●差別化

- ・住宅選びの7つのポイントを使い差別化を学ぶ
- ・自社の場合の差別化トークを考える

●資金計画

- ・資金の話に持ち込むトーク～その後の話の展開
- ・次回アポに繋げるトークを学ぶ

●次回アポ取得

- ・スケジュール説明ボードを使った進め方説明
- ・質問で次回アポを取る方法を理解する

●間取りの作り方

- ・基本的な間取りの作り方を理解する
- ・間取りの作成方法
- ・事例をもとに間取りを作成する

●ヒアリング

- ・間取りヒアリングの方法を理解する
- ・資金計画ヒアリングの方法を理解する
- ・実際にヒアリングをやってみる
- ・ヒアリングの練習方法

●初回プレゼン

- ・提案のチェック方法を理解する
- ・提案（説明）の準備方法を理解する
- ・提案資料の作り方を理解する
- ・作った間取りをもとに提案資料を作る
- ・作った提案資料を使って説明してみる

【お申込みはFAXで】 03-3358-1429 (この用紙にご記入のうえ、ご返送ください)

【メールでのお申込みは ⇒ info@tact-jsk.co.jp】

貴社名			
部署・役職		御氏名	
TEL		FAX	
御住所	〒		
E-mail		@	
会員種別 (○印)	会員 (JSKテレビ・TACT・TACTリフォーム・エクスプレス・e カウンセリング・HMレポート) ・非会員		

お問い合わせ

※DVDは本申込書到着次第、2～3営業日中に宅急便にて発送いたします。

但し、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。申込書受理後に請求書を送付、ご入金確認後、DVDを送付します。
(株)住宅産業研究所 TEL：03-6380-1271 担当：DVDの内容に関すること→恵美(えみ)/その他のお問合せ→黒木

商談の前に見るドラマ

～全3巻のご案内～

**新入社員・部下の商談のやり方を変える！
見るだけでわかる研修用DVD！**



↑
サンプル映像を
ご覧いただけます

<https://youtu.be/MH59Rv9mQZo>

販売価格 各種会員：62,500円（税別）・非会員：70,000円（税別）

こんな人に
オススメ！

新入社員に商談の目的や接客方法を教えられず、**お悩みの管理職の方！**
商談前に相談できる上司・先輩がおらず、**困っている営業担当の方！**

- **間違った商談のやり方を変える！研修用DVD全3巻！** ドラマ&解説形式でわかりやすい！
このDVDでは【初回接客】【ヒアリング】【プレゼン】の3つの商談毎に目標（ゴール）を設定しています。
ゴールから逆算することで、『成功する商談のプロセスとは何か？』を理解することができます。

DVD収録内容【商談対策を個別に収録した54分31秒！DVD全3巻！】



初回接客の5ステップ	
あいさつ	あいさつ（お出迎え）
前回から今回までの確認	お客様状況の確認
今回の本題（メインテーマ）	自社の仕事の進め方説明
理解できたかどうかの確認	理解してもらったかどうか
次のステップを勧める	次回のアポを取る

1.初回接客の前に見るドラマ

- 初回接客の準備はしているか？
- 初回接客の目標～次のステップに進める
- 初回接客の5ツール
①アンケート ②自己紹介ツール ③フローチャート
④アプローチブック ⑤次回ステップの申込書
- 初回接客の5スキル
①観察する ②共通の話題を示す ③共感を示す
④能力を示す ⑤お客様の意図に答える

2.ヒアリングの前に見るドラマ

- ヒアリングの目標
- 3つの合意
①ゾーニング ②資金計画 ③スケジュール
- ヒアリングの5ツール
①事前情報チェックシート ②イメージ写真集
③プラン集 ④資金計画表 ⑤今後のスケジュール
- ヒアリングの5スキル
①観察 ②反応と共感 ③何故？・例えば・どの程度？
④個人別に聞く ⑤お客様の気持ちを聞く⇨反論する

3.プレゼンの前に見るドラマ

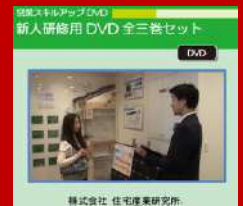
- プレゼン準備と目的～クロージング
- 最も簡単な商談は『プレゼン』
- プレゼン後の3つの答えに備える
- プレゼンの5ツール
①図面 ②プレゼンボード ③商品カタログ
④資金計画表 ⑤今後の進め方のスケジュール表
- プレゼンの5スキル
①主語はお客様 ②詳しさと分かり易さのバランス
③説明の順番 ④イメージを伝える ⑤資料を工夫

◆ストーリー

- ①明日はモデルハウスの当番だが、ろくに準備もせず合コンに行く後輩社員。見かねた先輩が初回接客の重要性を説明。
- ②初回接客が成功し、ヒアリングの準備をする後輩社員。しかしヒアリングの目標がわからず、先輩に助けを求める。
- ③先輩のおかげで一人前になった後輩社員。明日はいよいよ見積もり提案。果たしてプレゼンは無事に成功するのか…

【新人研修用DVD全3巻セット】

社会人に必要な基本スキル【やり取り】を学び
初回接客や商談の進め方【段取り】を修得する



サンプル映像を
ご覧いただけます→
<https://youtu.be/13fmGTG-0Dg>

販売価格／各種会員：81,000円（税別）・非会員：90,000円（税別）

こんな人に
オススメ！

新人研修を効果的に行う方法はないかと、**お困りの研修担当の方！**
新人を即戦力に育てたいとお考えの、**経営者・営業責任者の方！**

第1巻 伝え方と聞き方 【講義と48のお手本映像、研修用テキストで学ぶから理解できる！】



●伝え方の基本0 自己紹介と会社紹介

・自己紹介は他社との違いをアピール

・いつ、どこで、だれが、どんな想いで作った会社？

●伝え方の基本1 聞かれたことに答える

・男性には「正確に」女性には「分かりやすく」

・お客様からの聞かれ方パターン別の伝え方

●伝え方の基本2 こちらから説明する

・帰納法のピラミッドを使って事実やデータで説明する！

・時の流れや、折衷案的な説明方法のやり方

●伝え方の基本3 フレーミング説明

・住宅営業の『差別化』とは？

・会社の選び方、チェックポイントを教え他社を見せる

●伝え方の基本4 質問してから説明する

・自社のウリを説明する時は誘導尋問を使う

・お客様の関心ゴトを聞くテクニック

●伝え方の基本5 目的別に違う説明をする

・知ってもらう（事実）/興味を持ってもらう（メリット）/行動してもらう（ベネフィット）を伝える説明方法

●聞き方の基本1 反応的に聞く

・聞いてる姿をアピールすると、好感を持たれる

・印象を決定づけるアルバート・メラビアンの方則

●聞き方の基本2 共感的に聞く

・「繰り返す」→「言い換える」→「気持ちを言い換える」の3段階ヒアリング方法

●質問の基本1 3段階で詳しく聞く

・質問の許可/何のために聞くのか目的を述べる

・「なぜ？例えば？どれくらい？」お客様の真意を知る

●質問の基本2 3段階でお客様のやる気を上げる

・やる気＝現状－目標の差

・建物説明の基本「したいコト→したコト→住み心地」

●報告・連絡・相談・社内コミュニケーションについて

・報告・連絡・相談の前にやること

・報告は「結論から先に」

・「連絡」が気が利く営業マンになるための最初の一步

・相談の後に必ずしなければいけないこと



●**初回接客の目的**

- ・初回接客の目的 = 候補会社には選ばれる事
- ・住まいづくりの第1ステージとは？

- ・初回接客の進め方
- ・初回接客のアウトプットを明確にする

●**受付（アンケート）**

- ・アンケート依頼～来場されたらすぐに！
- ・「会社の認知度」、「家づくりの進捗度」を知る

- ・アンケートの確認方法/現状の好意度を知る
- ・アンケートから「共通の話題」を見つけるコツ

●**建物説明をしながら質問する**

- ・建物説明の基本パターン
- ・建物説明をしたら質問する

- ・現状への答え方別の受け答え方法
- ・接客時間を長くする接客のやり方

●**会社商品説明**

- ・自社のUSPを会社選びの選択基準にしよう
- ・住まい選びの7つのポイント

- ・“なんでも鑑定団作戦”を使った説明方法
- ・当たり前の事こそ説明すると差別できる

●**質疑応答（質問への対応）**

- ・警戒心を下げて相談する気持ちを高めると質問が出る

- ・質問の有無で接客の出来を判断する

●**次回の約束を取る**

- ・家づくりの進め方を説明する
- ・次回アポ取りはお客様の予定を聞いてから！

- ・「申込書」にサインをしよう
- ・お客様の予定が空いている場合と空いていない場合

●**住宅営業のPDCA**

- ・商談とは次のステップに進むことを目的とした打合せ
- ・住宅営業の代表的な商談場面と、商談のPDCA

- ・“住宅営業版PDCA”の意味

●**Plan【商談準備】**

- ・成功する商談のための商談準備の7ステップ
- ・アウトプットを明確にする

- ・商談の目的と目標を決める
- ・必要なスキルとツールを決める

●**Do【商談】単独商談と同席商談**

- ・商談の進め方を決める5ステップ
- ・あいさつはアイスブレイクの話題を話す

- ・商談種類別 場面とチェックポイント
- ・商談中の途中経過の判断基準を決める

●**Check【振り返り】**

- ・振り返りの4ステップ
- ・進め方が適切だったか考える

- ・目的・目標の達成状況を把握する
- ・関係者に問題・課題を聞く

●**Action【鉄則&べからず集を作成】**

- ・鉄則&べからず集作成の5ステップ
- ・再発防止策は具体的に明文化して保存する

- ・KPTシートを作成する



サンプル映像を
ご覧いただけます→
<https://youtu.be/mgrfU808EqA>

新人営業マンが知らない恥をかく！

【住宅営業ビジネスマナー】

『ビジネスマナーのイロハ』がまるわかり！

新入社員研修にも最適な映像ツール！

販売価格／各種会員：45,000円（税別）・非会員：50,000円（税別）

こんな人に
オススメ！

住宅営業のビジネスマナーを知らずに、**困っている新人営業マンの方！**
新入社員の教育を任されたが何を教えて良いか、**お悩みの研修担当の方！**

●映像資料とテキストで、わかりやすいから理解できる！

本DVDでは、新人の住宅営業マン向けに、これだけは知っておきたいというビジネスマナーやルールを解説しています。ビジネス書はつまらないという方にも最適な研修用DVDです。

●講師・監修：高橋 慶氏

住宅メーカーの元管理職。コーディネートしたショールームがお客様の感動を呼び「高橋マジック」と称される。全国SRのプロデュースやセールスパーソンの育成を行う。

DVD収録内容【おぼろげな知識が、確かな知識へ変わる！ 明快講義80分超！】



1. 職場のルールとマナー

- マナーの基本は【相手を思いやる心】
- 新入社員の成長の4段階！
- 仕事に対する心構え
- 報告・連絡・相談の7つのポイント
- 第一印象は出会いの数秒で決まる！
- 挨拶の基本とNGワード
- お辞儀の種類と使い方！【実演】
- 新人が進んでやりたいこと
- 歩き方・座り方・指先の注意点【実演】

2. 接客マナーと席順

- 来客時の対応【実演】
- お客様のご案内と誘導方法
- 応接室への通し方
- 席順・立ち位置の確認
- お茶の運び方・作法
- 名刺交換の基本【実演】
- お見送りは【残心の心】
- 気づかいが伝わる【技あり】マナー

3. 正しい言葉づかいと敬語のルール

- 社会人にふさわしい言葉づかい
- 好感を持たれる話し方の4つの要素
- これだけはマスターしたい基本用語7選！【実演】
- 好感度ダウンの話し方
- 表現をやわらげる話し方
- 上手な「NO！」の伝え方

4. 電話のマナーとルール

- 受けたあなたが会社の顔
- 電話対応6つの基本【実演】
- ビジネス電話のタブー
- 社員の身内からの電話の場合【実演】

5. ビジネス文書・お礼状の書き方

- 基本フォーマットを知る
- 簡潔・明快・正確の3要素
- ビジネスメールの基本構成
- お礼状の出し方
- お礼状で重要な一言コメント

【家づくりの基礎知識動画セミナー】

住宅業界で必要な知識を動画で学ぶ！

住宅業界に携わる全ての方に向けた研修DVD



株式会社 住宅産業研究所

サンプル映像を
ご覧いただけます→
<https://youtu.be/PzRg5vUsBkY>



販売価格／各種会員：45,000円（税別）・非会員：50,000円（税別）

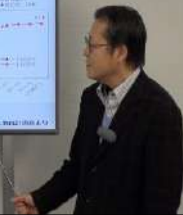
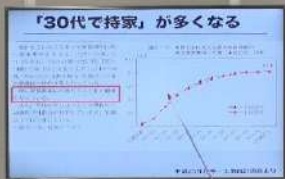
こんな人に
オススメ！

社員研修を効果的に行う方法はないかと、**お困りの研修担当の方！**
住宅業界未経験で何から学ば良いのか、**お悩みの新入社員の方！**

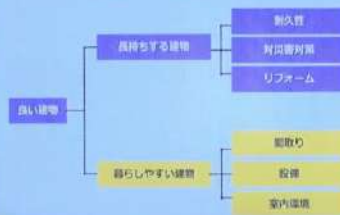
●新入社員が【まず覚えたい】家づくりの基礎知識を完全網羅
本DVDは、これから入社する【住宅業界未経験】の新入社員の方向けに、家づくりの基礎知識を身に付けてもらうために製作したDVDです。住宅業界で必須の知識である5つのテーマを修得してもらうために、【全24講座】【映像時間120分超】をご用意し、分かりやすく解説しています。

●そのまま見せても、研修内容の参考としても使えます！
各講座は再生時間が約5分で構成されているので、本DVDをそのまま新入社員の方に見せても良いですし、自社で必要な講座のみを選択し、社内研修ツールとして使って頂くことも可能です。講座内容はお客様が知りたい内容にもなっているので、自社のセミナーでもご活用ください。

DVD収録内容【5つのテーマを解説した全24講座！ 収録時間120分超！】



良い建物とは



今回のまとめ

1. 3つのステージがある
2. 候補会社を選ぶ期間は3ヶ月
3. 契約するまで3ヶ月
4. 暮らし始める時期を決める
5. そこから遡って進め方を決める

●家づくりの進め方について

1. スケジュールを立てる【家づくりの3つのステージ】
2. いつ買うのが良いか？【いつか買うなら〇〇歳までに！】
3. 何を買うのが良いか？【住宅の種類を理解する】

13. 暮らしやすい間取りか？【お客様の“したい事”を聞く】
14. どんな設備が良いか？【設備のチェックポイント】
15. 室内環境に注意しよう【ヒートショック、PM2.5対策】

●敷地について

4. 土地の選び方【理想の間取りが出来るかチェック！】
5. 家が建つ土地なのか①【土地のチェックポイント】
6. 家が建つ土地なのか②【道路の問題、道路条件】
7. 家が建つ土地なのか③【権利関係をチェックする】
8. 希望の大きさが可能か？【建ぺい率、外壁後退、その他】
9. 希望の日程が可能か？【建築の基本的な流れ】

●資金計画について

16. 家の買い方【資金計画は家の買い方によって異なる】
17. 土地取得費用【土地取得費用の内訳、土地費用の目安】
18. 建物取得費用【工事費・坪単価で注意すること】
19. 諸経費・その他【大手メーカーの契約金とは？】
20. 自己資金【住宅の種類別 自己資金割合、金利と頭金】
21. 住宅ローン【返済額の計算方法、ライフプラン】

●建物について

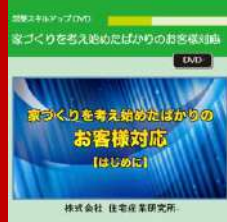
10. 長持ちする建物か？【構造の種類と特性、弱点对策】
11. 災害に強い建物か？【自然災害・人工災害とその対策】
12. リフォームしやすい建物か？【構造型式による違い】

●会社選びについて

22. 選び方の項目と順番【会社を選んだ理由ベスト5】
23. 営業担当の選び方【信頼出来る営業担当に必要なこと】
24. 会社の選び方【調査会社が見てるポイントはココだ！】

【家づくりを考え始めたばかりのお客様対応】

初期段階のお客様への対応・疑問に答える方法を 動画で学ぶDVDシリーズの第1弾！



サンプル映像を
ご覧いただけます→
https://youtu.be/5L8Tp06zN_I

販売価格／各種会員：45,000円（税別）・非会員：50,000円（税別）

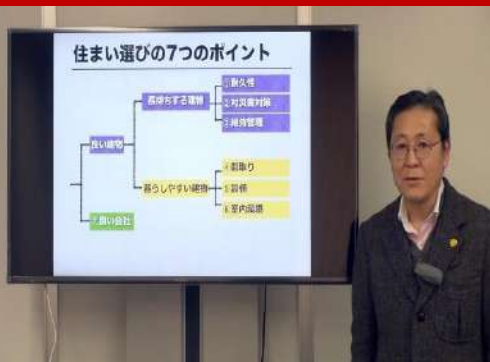
こんな人に
オススメ！

考え始めたばかりの「まだ先客」が苦手な、**中堅営業スタッフの方！**
中堅～ベテラン社員向けの営業研修内容に **お困りの研修担当の方！**

● **お客様の状態を理解し、相応しい対応をしないと売れない！**
モデルハウスには、家づくりを考え始めたばかりで、「土地」「金」「時期」を質問しても答えられないというお客様も多くあります。「相談」に来たお客様に「商談」をしても決まりません。本DVDでは、家づくりを考え始めたばかりの「まだ先客」からの相談や疑問に対応する方法をご紹介します。

● **お客様向けセミナーや接客で使える説明ツールを付属！**
本DVDには、実際に皆様の会社のイベントや初期段階のお客様への接客時に使える『PowerPoint』などのスライドデータを付属しています。
動画でお客様への対応方法を理解したら、すぐに実践していただける説明ツールになっています。

DVD収録内容【収録時間120分超！動画と研修用テキストでお客様対応を修得！】



●はじめに～お客様対応の効果的なやり方

- ・大手住宅メーカーの状況分析
- ・お客様の情報収集活動
住宅メーカーと好調ビルダーの違いは？
- ・最近のお客様の傾向を見る！
- ・総合展示場での住宅メーカーの接客方法
- ・総合展示場で売れている会社のやり方
- ・お客様向けセミナー（お客様への説明）の目的
やる気を上げる＆ファンにする
- ・家づくりを考え始めたばかりのお客様への話し方
- ・接客の場合は『まずは会社の認知度を聞く』
- ・会社紹介のやり方
- ・自己紹介は他社との違いをアピールする
- ・差別化の意味とコモディティ化
- ・初めて展示場に来た客にはチェックポイントを教える
- ・選択基準とチェックポイントの成功事例
- ・例え話の重要性と使い方
- ・態度、表情から管理客の意欲を計る方法

●お金から考える住まいのカタチ

- ・住宅購入計画と資金計画
- ・住宅購入計画の説明の順番
- ・賃貸住宅VS持ち家の説明のやり方
- ・中古住宅市場の現状と新築について
- ・共同住宅（マンション）と戸建住宅の購入の決め手
- ・注文住宅と分譲住宅の違い
- ・自己資金について
- ・いくら借りるか？（ローンについて）

●住宅会社の選び方

- ・どの会社を選べば良いかわからないという客への対応
- ・選択基準を作る⇒比べる
- ・住まい選びの7つのポイントを説明する
- ・誰と（営業・会社）家づくりをすれば良いのか？
- ・信頼出来る営業担当とは？【こんな営業は嫌だ！】
- ・住宅会社は減っている！【会社選びは重要】
- ・家づくりを思い立ってから会社を決めるまでの期間
- ・ゴールを決めてから遡ることで、次回アポを取得する

【超初期段階のお客様対応 お手本映像と解説】



家づくりを考え始めたばかりのお客様対応DVD第2弾！

～新人からベテラン向けの営業研修用DVD～

サンプル映像を
ご覧いただけます→
<https://youtu.be/euYVjE05XTY>



販売価格／各種会員：45,000円（税別）・非会員：50,000円（税別）

こんな人に
オススメ！

初回接客でお客様と打ち解けることが難しい、**若手営業スタッフの方！**
モデルハウス以外でのお客様との初回接客で **お悩みのベテランの方！**

●よく聞かれる事、よくある事なのに…何故かうまくいかない!?
持ち家と賃貸、坪単価について、自社のセールスポイントなど、初回接客でお客様からよく聞かれる定番の質問があります。しかし意外なことに、**ベテランの営業担当**でも、お客様からの定番の質問にうまく答えることが出来ません。
さらに、モデルハウス以外の集客に力を入れようとしても、初回接客で失敗して、**次のアポが取れない**ことも多く報告されています。

そんな訳で今回、『よくありそうな質問への対応や、商談で使えるお手本映像』をDVDで見られるようにしました。もちろん、何故そんな対応をするのか、お客様対応の原則などを解説した**講義映像も付いています**。お手本映像を見ながら個人で練習するのもよし、研修で使うのもよし。最近多い、**家づくりを考え始めたばかりで住宅会社と接触するお客様への対応の準備**にご利用ください！

DVD収録内容【接客の20場面を映像化！解説とお手本映像 60分超を収録！】

初対面での対応 紹介の場合



1. モデルハウス案内前ガイダンス (5:56)

- ・共感のスキルを身に付ける！
- ・初めてのお客様が心配なこと・知りたいこと

2. 紹介のお客様への初対面での対応 (3:48)

- ・紹介者から聞いたことと同じかどうか注意する！
- ・会社関係、OB客からの紹介の場合のお客様対応

3. スーモカウンター経由のお客様への対応 (2:52)

- ・どんな建物を建てている会社なのか説明する！
- ・自社の打ち合わせの進め方を説明する！

4. 資料請求からのお客様への初対面での対応 (2:50)

- ・カタログやホームページの掲載内容を確認する！
- ・今日の打ち合わせの内容を事前に説明しておく！

5. 着座後の展開、進捗状況の確認 (3:33)

- ・モノを売らない！ストーリーセールスのやり方
- ・お客様の現状・希望・きっかけを聞いてまとめる！

6. 「選ぶ」ことのお手伝い【基本編】 (9:10)

- ・選択基準を話してから、お勧めの結論を伝える！
- ・お客様のお悩み別、具体的な解答方法

7. 「選ぶ」ことのお手伝い【プロとしての説明】 (2:41)

- ・「そもそも論」で違いを示す！「意外な事実」を話す！
- ・お客様のリアクションで気持ちを確認する方法

8. 坪単価・自社の特長を聞かれた場合の対応 (7:45)

- ・坪単価（建物価格）を聞かれた場合のお客様対応3パターン
- ・自社の強みを会社選びの選択基準にしておもらう

9. アポイントを取るためのお客様対応 (6:44)

- ・アポイントの定義【お客様と合意する6項目】
- ・初回接客時の次回アポイントの取り方

10. イベントで次のアポイントを取る方法 (9:28)

- ・お客様のInsightからBenefitを伝えて、アポを取る方法
- ・差別化イベントと問題解決イベントの勧誘方法

11. フレーミング説明 (7:35)

- ・一般的な家づくりの進め方を説明する！
- ・自社のUSPを選択基準にさせ、チェックポイントを教える！

12. 質問で決断させる (6:10)

- ・お客様の希望の暮らしを気づかせる質問の仕方
- ・①状況質問 ②問題質問 ③示唆質問 ④解決質問

【事例で学ぶ！住宅営業の基礎知識】

営業担当者向けスキルアップDVD

事例で学ぶ

住宅営業の基礎知識

ある家族の住まいづくり事例に基づく 66問の問題集と詳細解説付き研修教材

サンプル映像を
ご覧いただけます！⇒
<https://youtu.be/QUjcPIe12Mc>



販売価格／各種会員：90,000円（税別）・非会員：100,000円（税別）

こんな人に
オススメ！

入社までに内定者に家づくりの基礎知識を習得させたい、**研修担当の方！**
忙しくて、新人教育に時間をかける事が出来ない、**教育担当社員の方！**

【事例】【問題】【解説】のセットで、一人でも学習できる！

本教材の使い方は、まず家づくりを考え始めた、ある家族の事例を読みます。その後、全66問の問題に答えます。事例に出てきた家族が実際のおお客様だと想像して、自分ならどのような提案をするか考えてみてください。最後にテキストと映像で問題の解説を見ることが出来ます。【事例・問題・解説】の3ステップで住宅営業マンが知らななきゃマズイ基礎知識を学べます。

約5時間もの解説映像を収録したDVDは、答えを教えるだけではなく、答えの出し方、問題の意味を考え、どうやってお客様に説明すれば良いかが分かる内容になっています。また、付属のCDには、問題とテキストのデータを収録していますので、一人で自習用に使うことも出来れば、複数の社員での研修用にもお使い頂けます。内定者や住宅営業未経験の中途入社社員に打ってつけの教材です。

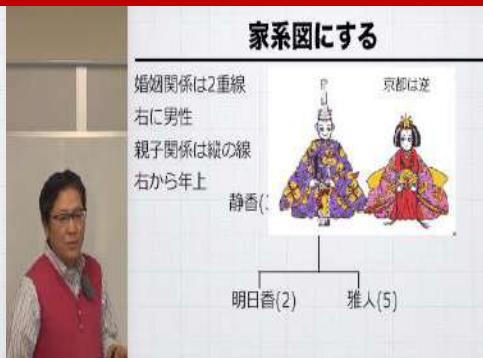
DVD+CD全5枚組【合計収録時間4時間46分のボリュームで基礎知識を完全網羅】



質問1

1.登場人物の関係が分かるような図を作ってください

- ・登場人物を書き出す
- ・関係を考える
- ・図にする



1.住まいづくりの進め方

- 住まいづくりを決めるまでの工程
- どんな住まいにするか？
- 住まい方の種類
- 住まいづくりの進め方を理解する
- 情報収集方法

2.住まいづくりにかかる費用

- 建物に関わる費用
- 請負契約と売買契約の違い
- 諸経費について
- 坪単価
- 土地費用について
- 土地の価格目安

3.支払い方法

- 自己資金と住宅ローン
- 住宅ローンの仕組み
- 購入後の支払い
- ライフプラン
- 支払い全体で考える

4.構造・工法

- 自社の構造・工法を説明する
- 住宅性能表示制度
- 等級の10分野

5.設備・仕様

- 自社の設備や仕様を説明する
- 設備提案3つのポイント
- 外部仕様と内部仕様
- 仕様ごとの要求性能

6.敷地調査

- 建てられるかどうかのチェック
- 用途地域、道路、登記簿
- 大きさと高さは？
- 申請について

7.自社の説明

- 信頼関係を作るスキル
- アンケートの確認から建物案内までのフロー
- 自社の説明、自己紹介は60字前後で

消費税増税前 特別キャンペーン(9月30日まで) 対象DVD2本以上ご購入で合計金額から10%OFF

キャンペーン対象DVD 一覧

タイトル	価格	枚数
受注につながる次アポを取ろう2019	各種会員:63,000円(税別)・非会員:70,000円(税別)	枚
3回で決める商談方法2019	各種会員:63,000円(税別)・非会員:70,000円(税別)	枚
1回5分で分かる! 住宅営業ミニ講義【初回接客編】	各種会員:81,000円(税別)・非会員:90,000円(税別)	枚
住宅営業基礎研修 教材DVD	各種会員:90,000円(税別)・非会員:100,000円(税別)	枚
住宅営業1年生フォロー研修	各種会員:90,000円(税別)・非会員:100,000円(税別)	枚
商談の前に見るドラマ 全3巻	各種会員:62,500円(税別)・非会員:70,000円(税別)	枚
新人研修用DVD 全3巻	各種会員:81,000円(税別)・非会員:90,000円(税別)	枚
新人営業マンが知らない恥をかく! 【住宅営業ビジネスマナー】	各種会員:45,000円(税別)・非会員:50,000円(税別)	枚
家づくりの基礎知識動画セミナー	各種会員:45,000円(税別)・非会員:50,000円(税別)	枚
家づくりを考え始めたばかりの お客様対応	各種会員:45,000円(税別)・非会員:50,000円(税別)	枚
超初期段階のお客様対応 お手本映像と解説	各種会員:45,000円(税別)・非会員:50,000円(税別)	枚
事例で学ぶ住宅営業の基礎知識	各種会員:90,000円(税別)・非会員:100,000円(税別)	枚
住宅営業パーソン向けFP講座	各種会員:54,000円(税別)・非会員:60,000円(税別)	枚

【お申込みはFAXで】03-3358-1429 (この用紙にご記入のうえ、ご返送ください)
【メールでのお申込みは → info@tact-jsk.co.jp】

貴社名			
部署・役職		氏名	
TEL		FAX	
住所	〒		
E-mail	@		
会員種別(○印)	会員(JSKテレビ・TACT・TACTリフォーム・エクスプレス・e カウンセリング・HMLレポート)・非会員		

お問い合わせ

※DVDは本申込書到着次第、2~3営業日中に宅急便にて発送いたします。
但し、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。申込書受理後に請求書を送付、ご入金確認後、DVDを送付します。
(株)住宅産業研究所 TEL:03-6380-1271 担当:DVDの内容に関すること→恵美(えみ)/その他のお問合せ→黒木

【HP】