

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

■申込書

参加されるコースに○をつけてください	参加人数	参加費用
TACT ゼミナール基本コース (スキル編と知識編両方)	人	99,000 円 / 人
TACT ゼミナールスキル編コース (スキル編のみ)	人	55,000 円 / 人
TACT ゼミナール知識編コース (知識編のみ)	人	55,000 円 / 人
TACT ゼミナール会社参加基本コース	※1 人	440,000 円 / 社

※1 人数は管理者を含めて 20 人以下でお願いします。それ以上の場合は、20 人単位で追加費用が必要になります
 (例 30 人 → 2 コース分、45 人 → 3 コース分)

・申込者情報記入欄

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	

■お問合せ先

住所・電話番号	お問合せ内容	担当	連絡方法
株式会社 住宅産業研究所 〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-3-11VORT 新宿御苑 6F TEL : 03-6980-1271 FAX : 03-3358-1429	内容	音地 (おんじ)	onji-t@tact-jsk.co.jp
	申込み方法	黒木 (くろぎ)	info@tact-jsk.co.jp
	申込み後の手続き	黒木 (くろぎ)	info@tact-jsk.co.jp

住宅営業職向け「オンライン通信教育」 「TACT ゼミナール」のご案内

TACT ゼミナールはこんな通信教育です

STEP1	STEP2	STEP3
自主学習を行う ・テキストとオンラインの解説映像で学びます	宿題を提出する ・スキルについては、お手本映像を参考に自分で動画を撮影して送ります ・知識については、演習問題の答えを作成して動画で撮影して送るか、画像ファイルで送ります	講師のアドバイスをもらう ・講師から送られてくるアドバイスをみて振り返ります ・合格しない場合は、再度宿題を提出することになります

□こんな会社にお勧めです

- ・新人を採用してもすぐに辞めてしまう
- ・OJT で教えているが育たない
- ・営業マニュアルが無い
- ・社員教育担当のスタッフがいない
- ・新しく新人を採用したいが教育に自信が無い等

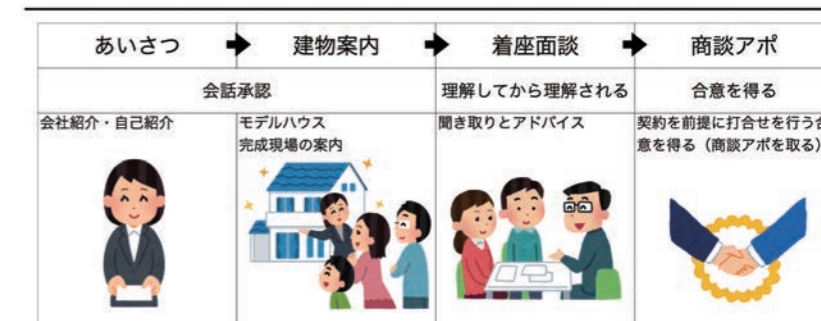
■TACT ゼミナールなら
社員の自主性に任せて能力向上が期待できます

□こんな社員にお勧めです

- ・新入社員
- ・入社 3 年未満で、累積引渡棟数 10 棟未満の社員
- ・初回接客で着座面談にならない社員
- ・着座面談はできるが、商談アポが取れない社員
- ・アポは取れるが、商談につながらない社員等

■TACT ゼミナールなら
商談 (契約を前提とした打合せ) アポが取れるようになります

TACT ゼミナールで学習する範囲はここです



目標：ここで必要なスキルと知識を習得すること

参加コースのご案内・どのコースも期間は申込みから 1 年間です

TACT ゼミナール基本コース	・スキル編 + 知識編の学習ができます	99,000 円 / 人
TACT ゼミナールスキル編コース	・スキル編のみの学習ができます	55,000 円 / 人
TACT ゼミナール知識編コース	・知識編のみの学習ができます	55,000 円 / 人

※上記コースは、毎月末に受講有無、ロープレ・テストの提出状況を申込み会社に報告します

1 社で 5 名以上参加される場合は、こちらがお得です！

TACT ゼミナール会社参加基本コース	・スキル編 + 知識編の学習ができます	440,000 円 / 社
---------------------	---------------------	---------------

※参加人数は、5 名から 19 名までと管理者 1 名の合計 20 名まで

※会社参加基本コースは、管理者が受講有無、ロープレ・テストの提出状況を随時確認できます

講師・アドバイザー

音地常弘 (おんじつねひろ)
 株式会社住宅産業研究所 コンサルタント
 中小企業診断士・経済学修士・奈良ソムリエ

詳しくはホームページを
ご覧ください

<https://www.tact-jsk.co.jp/tactzemi>



講座内容・スキル編（全 24 講座）

- ・お客様との出会いから、商談開始アポを取るまでに必要なスキルを学習します
- ・必要なスキルを習得しやすいように 50 の公式にしました

講座番号	学習項目	学習内容	視聴時間	宿題有無
01	オリエンテーション	・学習の目的、目標、進め方の説明 ・合意形成プロセスの紹介	11:00	無し
02	会話承認を得る・概要	・合意形成プロセスの説明 ・会話承認を得るためにすること	04:10	無し
03	会社紹介・自己紹介	・会社紹介の目的、進め方（基本とショート ver.） ・自己紹介の目的、進め方（基本とショート ver.）	11:05	●
04	建物説明方法①	・建物案内ガイダンスのやり方	04:07	●
05	建物説明方法②	・「コト説明」→人・コト・モノ・証拠・売り ・「モノ説明」→FAQ・F・M・B・E	10:03	●
06	建物説明方法③	・演繹法的説明・比較法的説明・帰納法的説明 ・時系列的説明・弁証法的説明	10:35	●
07	建物説明方法④	・建物説明後の質問 ・感想質問→現状質問→理想質問→まとめる	12:21	●
08	お客様を理解する・概要	・お客様を理解することの意味 ・反応的聞き方・共感的聞き方	05:01	無し
09	計画の現状を聞く	・計画の現状を聞く方法・注文住宅希望の確認方法 ・反対派を聞く方法・関与者を聞く方法・好意度の確認	16:35	●
10	計画の阻害要因の排除①	・計画阻害要因とは何か・不明点の把握と解決方法 ・不安点の把握と解決方法	13:50	●
11	計画の阻害要因の排除②	・当社での計画を阻害する要因の排除 ・重視点の把握と解決方法・フレーミング説明	13:00	●
12	お客様からの質問対応①	・お客様からの質問に対応することの重要性 ・お客様からの質問に答える全体説明	05:23	無し
13	お客様からの質問対応②	・そのモノを聞かれた時の対応 ・「何?」、「結論」、「特徴」、「理由」を聞かれた場合	11:55	●
14	お客様からの質問対応③	・別のモノと比べられた時の対応 ・「違い」、「似ている?」、「変化」を聞かれた場合	05:29	●
15	お客様からの質問対応④	・本当にそうか知りたい場合の対応 ・「必要性」、「信憑性」、「不安解消」を聞かれた場合	04:21	●
16	お客様からの質問対応⑤	・お客様からの質問まとめ ・お客様からの質問に答えられない場合	04:40	●
17	プレプレゼン・概要	・プレプレゼンとは何か ・プレプレゼンのために聞くこと	05:42	無し
18	プレプレゼン①	・したいコトを聞いて、コンセプトを提案する ・自社にあるコンセプト商品の説明方法	11:55	●
19	プレプレゼン②	・支払い予定を聞いて予算を出す方法 ・建物価格を聞かれた場合の対応	16:10	●
20	プレプレゼン③	・敷地に関するヒアリング方法 ・建築地がある場合の必ず確認すること	08:08	●
21	プレプレゼン④	・プレプレゼンの型を覚える ・建築地がある場合・建築地も一緒に購入する場合	11:27	●
22	着座面談シート	・着座面談シートの使い方	03:26	無し
23	クロージング	・今後の進め方説明 ・最初にするご提案（敷地調査・土地探し・以外）	04:24	●
24	商談準備	・商談準備の 5 ステップ ・商談の 5 ステップ	05:28	無し

講座内容・知識編（全 23 講座）

- ・お客様との出会いから、商談開始アポを取るまでに必要な知識を学習します
- ・必要な知識を習得しやすいように 20 項目に分けました

講座番号	学習項目	学習内容	視聴時間	宿題有無
01	オリエンテーション	・学習の目的、目標、進め方の説明 ・敷地と建物の関係概要説明	11:09	無し
02	建築できる土地か	・一敷地一建物の原則・都市計画について ・道路との関係・権利関係の確認	20:34	●
03	建築できる建物の確認①	・大きさ（敷地面積、建蔽率、容積率） ・高さ（絶対高さ、各種斜線制限）	14:12	●
04	建築できる建物の確認②	・配置（壁面後退、民法 234 条、採光に有効な窓） ・防火規制（準防火、法 22・23 条）	07:37	●
05	各種申請手続き	・確認申請手続き ・その他の申請（建築工事届、建築物除去届など）	05:48	●
06	土地購入に関する知識	・土地の探し方（建物イメージ→資金計画、現地確認） ・仲介手数料について	08:29	●
07	建物構造に関する知識①	・住まいづくりの 7 つのチェックポイント【長持ち】 ・一般的な知識（他社知識）取得の必要性	05:44	無し
08	建物構造に関する知識②	・構造種別（木造・S 造・RC 造） ・構造形式（ラーメン・ブレース・壁）	07:36	●
09	建物構造に関する知識③	・建物の耐久性 ・長持ちするために行うこと・耐久性を担保する仕組み	04:08	●
10	建物構造に関する知識④	・災害対策・地震対策（耐震・制震・免震） ・台風対策（風、水）	07:12	●
11	建物構造に関する知識⑤	・雷対策・火災対策（出さない、拡げない、もらわない） ・暮らしの変化への対応	09:23	●
12	室内空間に関する知識①	・住まいづくりの 7 つのチェックポイント【暮らし】 ・概要説明・間取り（コトとモノ）	04:23	無し
13	室内空間に関する知識②	・間取り（各スペースについて） ・間取り（収納について）	19:06	●
14	室内空間に関する知識③	・設備（キッチン、水回り） ・スマートハウス（ZEH、太陽光＋蓄電池、V2H）	16:56	●
15	室内空間に関する知識④	・室内環境について ・熱の出入り、空気の出入り、ユニバーサルデザイン	11:26	●
16	室内空間に関する知識⑤	・特殊な計画に関する知識 ・二世帯住宅・3 階建て・平家	06:40	●
17	資金計画に関する知識①	・高い安いはお客様が決めること ・資金計画バランスシート・分譲と注文の違い	10:47	●
18	資金計画に関する知識②	・費用に関する知識・本体標準工事・オプション ・付帯工事・土地取得費用・諸経費（税金など）	11:59	●
19	資金計画に関する知識③	・支払いに関する知識・自己資金 ・住宅ローン（種類、資格、計算など）	21:02	●
20	資金計画に関する知識④	・住宅取得支援制度・ランニングコスト ・ライフプランニング	11:22	●
21	営業に必要な法律知識①	・営業活動に必要な法律知識の概要 ・民法（原則、法律用語、公示の原則など）	11:24	●
22	営業に必要な法律知識②	・物権（所有権、抵当権など）・債権（契約など） ・相続・不動産登記	27:36	●
23	営業に必要な法律知識③	・品確法（瑕疵担保責任、性能表示制度、紛争処理機関） ・消費者契約法・個人情報保護法	13:31	●