

住宅営業ハンドブック 2019-2 ～「コト売り」時代の商談テクニック～

～コト売り時代の受注獲得に必要な「次アポ」「ヒアリング」「初回プレゼン」「最終クロージング」～

■モノ消費からコト消費へ

「僕たち平成生まれ（ゆとり世代）は物欲が希薄だと思う。いい車やいい時計なんか欲しくないし、洋服もファストファッションで十分。お金は趣味や経験のために使う。モノよりも経験や体験に魅力を感じるんです」…宣伝会議 HP より

住宅購入の中心は、平成生まれ世代になっています。彼らの消費行動の特徴は「モノ」より「コト」中心。建物という「モノ」よりも、暮らしという「コト」で購入を決めているのです。

それなら売る方も「モノ売り」から「コト売り」に転換しないとイケない。そんな思いで「住宅営業ハンドブック 2019～モノ売りからコト売りへの転換～」を今年発刊しました。多くの会社にご購入いただき、考え方は間違っていないと確信しました。

しかしこのハンドブックは、プランや資金の打合せといったいわゆる「商談」については触れていませんでした。そこで今回新しく「住宅営業ハンドブック 2019-2～「コト売り」時代の商談テクニック～」を作ることになりました。

■ヒアリング商談が受注の決め手になる

今回のハンドブックで特に重点を置いたのは「ヒアリング商談」です。ヒアリングと言うと要望を聞くことですが、ヒアリング商談はそうではありません。**ヒアリング商談とは、お客様のしたいコトを当社で出来る（当社でしか出来ない）モノで提案することの合意を得る商談**です。

住宅会社の中には「ヒアリングだけの商談」をやらない会社もあります。初回接客で聞いた情報だけで間取りと見積を作り、一気に受注につなげていくやり方です。こんなやり方が、今の時代通用しないことは、最近の受注状況を見てもお分かりだと思います。

ただし、そうは言っても今までやったことがないことをやるのは大変です。そこでこのハンドブックでは、ヒアリング商談の準備方法から詳しく解説しております。さらに分かりやすくするために、お手本映像も作成しました。

平成・昭和の売り方から令和の売り方に変えていきましょう

「住宅営業ハンドブック 2019」

～「コト売り」時代の商談テクニック～ 制作委員会

プロデューサー音地常弘

■本書の内容

コト売りの実践テクニックとして、以下の内容を中心に解説

- ・初回接客で着座させた後、どのように商談を進めていくか
- ・お客様の進捗状況に応じた次アポの取り方
- ・お客様の要望を自社と他社で対応できるかどうかで4パターンに分けて考えるヒアリングテクニック
- ・望ましい答えを引き出す聞き方
⇒プランを作ってから質問する方法（企画売りにピッタリ）
- ・個人的な動機を聞き、個人的な満足に対応する方法
- ・ヒト⇒コト（全体・個人）⇒モノ⇒証拠⇒強みの5段階説明方法
- ・お客様からの質問、抵抗に対応する方法

などなど

■本書の構成

（全 200 ページ程度 変更になる場合もあります）

- 第1章 着座商談
- 第2章 アポイント商談
- 第3章 ヒアリング商談
- 第4章 初回プレゼン商談
- 第5章 最終クロージング商談
- 第6章 タイプ別対応
- 第7章 紹介受注

■住宅販売「モノ」売りと「コト」売りの違い

場面	モノ売り	コト売り
集客	来場すると、モノをあげる プレゼント 「モノもらい」来場に困る	来場すると、コトをあげる 貴重な体験 「SNSで拡散」するかも
建物説明	モノ⇒出来るコトの説明 ハードでの差別化困難 近年コモディティ化に	ヒト⇒コト⇒モノ⇒強み説明 ソフト提案力での差別化 ファン化しやすい
ヒアリング	したいモノ（要望）を聞く 出来ないモノを言われたら？ 提案で差別化出来ない	したいコトを聞く 自社しか出来ないコトを… 提案で差別化出来る
プレゼン	注文されたモノを提案する 広さと価格で差別化 「あなたたちプロでしょ…」	注文されたコトを提案する コト実現力で差別化 「さすがプロですね」

お手本映像を
作りました
全 30 シーン



だから、社内研修テキスト・マニュアルに最適です！

好評販売中のこちらの資料も併せてご検討下さい
住宅営業ハンドブック 2019 ～「モノ売り」から「コト売り」への転換～

- 2017年に作成した
見込み客獲得のノウハウを集めたハンドブックに新しく
- ・モノ売りからコト売りへの転換
 - ・ランクアップメールの書き方とお手本メール
 - ・コト→モノ→強み→USP→質問の5段階建物説明方法
 - ・増税後、次のリミットを教える話法
 - ・住まいづくりにお金をかけようと思わせる5W1H質問方法
 - ・次アポがとぎれないアポの考え方と取り方
 - ・すぐに真似できる104パターンのトーク集
 - ・お手本映像68シーン

などを追加して
「住宅営業ハンドブック 2019」～「モノ売り」から「コト売り」への転換～としてまとめました

- 内容(全274ページ)
- 第1章 仕事の進め方
 - 第2章 コミュニケーション
 - 第3章 初回接客
 - 第4章 ランクアップ
 - 第5章 トーク集

住宅営業ハンドブック 2019 を既に購入されている会社様が
本ハンドブック をご購入される場合は、特別割引があります！
 メールにてお問合せください⇒ info@tact-jsk.co.jp

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

お申込み後、8月5日以降に請求書と本資料を発送します

住宅営業ハンドブック 2019 -2 ～「コト売り」時代の商談テクニック～

書籍+ PDF 原稿 + お手本映像	各種会員 88,000 円 (税込)	必要セット数
	非会員 99,000 円 (税込)	セット
書籍+ PDF 原稿	各種会員 66,000 円 (税込)	必要冊数
	非会員 77,000 円 (税込)	冊
2019 と 2019-2 同時購入で書籍+ PDF + 映像をご購入の場合	各種会員 165,000 円 (税込)	セット
	非会員 187,000 円 (税込)	
2019 と 2019-2 同時購入で書籍+ PDF をご購入の場合	各種会員 120,000 円 (税込)	冊
	非会員 143,000 円 (税込)	

貴社名	申込ご担当者様
ご担当者部署	ご担当者役職
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 03-6380-1271