

## お手本映像も入っています！

株式会社住宅産業研究所 制作

注文住宅メーカー、ビルダー、工務店の営業責任者・営業企画担当・研修担当者向け資料

# 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～

～見込み客獲得に必要な知識とスキルをロジック、お手本台本、お手本映像でマスターする～

## 5-1 2章のトーク集

2章で学んだことはコミュニケーションスキル。ここではスキルごとに、パターンと事例を紹介した。これを参考にして、自社の場合、自分の場合を考えてみよう。ポイントは「誰が」「何を」「どのように」行うかである。

### 自己紹介と会社紹介 P24～)

自己紹介  
パターン

### 会社紹介

パターン 1  
①創業時期  
②創業者  
③創業者の思い  
事例 4.  
**お手本映像 実演 2**  
当社は 30 年前に  
先代の社長が  
「とにかく暖かい家を作ろう」という想いで作った会社です  
事例 5.

5章 トーク集

## だから、社内研修テキスト・マニュアルに最適です！

事例 1.  
**お手本映像 実演 1**  
実は私、震災後ボランティアで仮設住宅を作っていました  
だから、仮設住宅にお住いの方の体験談をいろいろ知っています  
地震に強い家をお探しの方には特に良いアドバイスが出来ます  
事例 2.  
実は私、学生時代アルバイトで引越しの仕事をしていました  
だから、いろいろな新築住宅の間取りを見ています  
使い勝手のよい間取りを考えている方には特に良いアドバイスが出来ますよ  
事例 3.  
実は私、昨年長男が生まれました。そして共働きです

パターン 2  
①もともとの事業  
②新築事業をはじめるきっかけ  
③新築事業への思い  
事例 6.  
**お手本映像 実演 3**  
当社は、元々ゼネコンでした  
ある時、社長の知人からリフォームを頼まれた時に、  
断熱材がほとんど機能していないのを見て  
とにかく「暖かい家を作ろう」という想いで作った会社です  
事例 7.

**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、請求書と本資料を発送します。ただし発送は、3月中旬になります

## 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

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
2017 版をご購入済みで書籍+ PDF をご購入の場合	会員、非会員問わず 11,000 円 (税込)	冊
2017 版をご購入済みで書籍+ PDF +映像をご購入の場合	会員、非会員問わず 33,000 円 (税込)	セット

貴社名	申込ご担当者様
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>

### 最近こんなお客様が多くなったそうです

「アポイントは取れても一度の打合せで終わってしまう」  
「土地を紹介しても、自社で建築してもらえない」  
「住まいの不満を聞いても答えが返ってこない」  
「新居の要望を聞いても答えが返ってこない…」

### またこんな営業スタッフもいるそうです

「マンションが良い」とお客様が言ったら追客をしない」  
「家族構成を聞くのが失礼だと思って質問しない」  
「ペットを飼いたいお客様と打合せしているのに、どんなペットを飼うのか聞いていない」  
「まだ先のお客様に購入を勧めるのは会社都合じゃあないですか」と真顔で言ってくる」

### お客様も営業スタッフも「ゆとり世代」

ひよっとしたら考え方が違うのかもかもしれませんね  
これから購入も販売もゆとり世代が中心になってきます  
ここで手をうっておかないと大変なことになってしまいそうです

### でも、ご安心ください！

ゆとり世代のお客様の購買特徴に合わせた販売方法を  
ゆとり世代の営業スタッフが出来る手法にして  
教えていけば良いのです  
「でも、そんなことどこで知ればよいの？」そう思ったあなた。  
「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～が教えてくれますよ

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

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」への転換編～  
としてまとめました

平成の売り方から新しい時代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」

～「モノ売り」から「コト売り」への転換編～ 制作委員会  
プロデューサー音地常弘

### このハンドブックのお勧めポイント 1



仕事の進め方と  
考え方を  
解説しました

■仕事の進め方を解説しました  
意外に教えてもらえない  
「仕事の考え方」「仕事の進め方」をまとめました  
さらに  
住宅営業に必要な「7つの習慣」を解説しました  
コト消費・モノ消費→コト売り・モノ売りも解説

### このハンドブックのお勧めポイント 2



コミュニケー  
ションスキルを  
解説しました

■コミュニケーション能力を上げる方法を解説しました  
住宅営業に必要なコミュニケーション手段  
「伝え方」「聞き方」「見方」「訪問」「電話」「手紙・メール」  
の能力を上げる方法を解説しました  
報告・連絡・相談の方法も解説しました

### このハンドブックのお勧めポイント 3



コンセプトを話す

お手本トークと  
お手本映像を  
作りました

■すぐに実践できるようにお手本トークを作りました  
全部で 104 パターン (長短合わせて) あります  
そのうち、お手本映像は  
第 2 章→ 48 シーン・第 3 章→ 20 シーンあります  
ハンドブックを読んだ後お手本映像を見て確認して  
自分のトークを作きましょう！

