

初回接客が苦手な営業スタッフ・営業責任者・研修担当者向けセミナー

初期段階から独自化する初回接客のスキルとツール

～これからの初回接客は、まずは当社だけで打合せを進めることを合意することが肝要！～

1. 最近こんなことで困っていませんか？

- 「商談が長期化している」
- 「競合がなかなか消えない」
- 「最終的には価格勝負。取れても利益が…」
- 「次回アポイントが取れない」
- 「次回アポイントが取れても続かない」 などなど

2. 理想を言えば…

最初から「自社で建てる」と決めてもらってから、具体的な商談（プランや見積）に入りたいものです。これなら競合や値引きのことも考えなくても良くなるし、月初の予定どおりの受注があがり、ひよっとすると定時に帰宅出来るかも？

3. そのためには何が必要なのでしょう？

いろいろな方法があると思いますが、やっぱり「初回接客」ではないでしょうか？初回接客が終わった段階で「まずは当社で検討」という合意を得れば、当面は競合や値引きは考えなくてもよくなります。初回接客の見直し、特に差別化よりも独自化の説明への転換が急務ではないでしょうか？

4. しかしどうすればよいのでしょうか？

そうは言っても何かを変えることは簡単ではありません。そこで、初回接客のフロー、スキル、ツールの見直しを弊社のプロジェクトチームで検討しました。お客様の買い方の調査、成功事例の取材、クライアントでの試行などから、初回から独自化する手法を作りました。

今回のセミナーはこれをご紹介しますので
みなさまのご参加をお待ちしております！

受付開始 13:15～

講義時間 13:30～16:40

初回接客独自化プロジェクト

チームリーダー

住宅産業研究所

コンサルタント

音地常弘



お申し込みはこのまま FAX で ⇒ 03-3358-1429
メールでも申し込めます ⇒ info@tact-jsk.co.jp
TACT とエクスプレスの無料枠は使えません

お申し込み後、受講票、会場案内図、請求書を送付致しますので、届き次第セミナー前日までに受講料をお振込みください。

貴社名		申込ご担当者様	
お電話番号		FAX 番号	
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

- 料金 1社あたり会員様 30,000円 非会員様 35,000円で2名まで受講できます (どちらも税込)
ただし1名受講でも、1社あたり会員様 30,000円 非会員様 35,000円です (どちらも税込)
※追加分は、会員非会員ともに、1名あたり 5,000円 (どちらも税込)
例1) 会員様 3名参加の場合 30,000円 + 5,000円 = 35,000円 (どちらも税込)
例2) 非会員様 4名参加の場合 35,000円 + 5,000円 × 2名 = 45,000円 (どちらも税込)
※会場を分けての参加も大丈夫です。例) 名古屋1名参加、東京1名参加

日程	会場名	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
名古屋会場 5月17日(金)	ミッドランドホール 会議室A (名古屋駅)		
東京会場 5月20日(月)	コンフォート新宿 ルームB (新宿駅)		

※このセミナーの内容についてのお問い合わせは、(株)住宅産業研究所 03-3358-1407 音地まで
その他のお問い合わせは、(株)住宅産業研究所 03-3358-1407 黒木まで

<HP>

時刻	進め方と内容	担当
13:30 ~ 13:50	第1部「これからの理想的な初回接客とは」 ・住宅購入ガイドブックにある住宅購入の進め方って知ってますか？ ・年代別住宅購買動向調査から分かった一次取得者の傾向 ・理想の初回接客フローと理想の次回アポイント	住宅産業研究所 コンサルタント 音地常弘
13:50 ~ 15:00	第2部「"まずは当社で検討" にさせる初回接客」 1. はじめに ・初回から1社で検討してもらうことに成功している事例紹介 ・商談の長期化解決策は1社検討化そのための5ステップ ①早めに信頼される ②新しい暮らしがしたいと思わせる ③買った後の不安を安心に変える ④私（当社）と打ち合わせをする合意を得る ⑤接客後フォローで信頼と安心を得る 2. 新しい暮らしがしたいと思わせる ・イメージさせる→体験→実際に暮らす人の声→自社の強み訴求 この全てをモデルハウス初回接客で実施する手順と手法紹介 3. 私（当社）と打ち合わせする合意を得る ・まずは顧客との商談リズムの確認 ・1社検討化するには（事例紹介）	 住宅産業研究所 初回接客研修担当 照井俊介
15:10 ~ 16:20	第3部「動画は、初回接客で使う映像型アプローチブック」 初回接客で使う動画はアプローチブックの代わり。お客様に渡すだけでは全く役に立たない！営業フローに合わせて使い方を考えて作成するべし 考え方⇒作り方⇒事例紹介 1. 初回接客の最初に見せる会社紹介動画 ・目的は、お客様の不信任感をなくし見学への期待を高めること ・だから社員が出てきてはいけい⇒誰の声を聞かせれば効果的か？ 2. 構造・性能などの自社の強みを訴求する動画 ・目的は、自社の独自の強みを会社選択基準にしておくこと ・だから強みを強みとして見せてはいけい⇒どんな見せ方が効果的か？ 3. クローキングに使う動画 ・目的は、"まずは当社で検討" することを前提としたアポイント獲得 ・だからお客様に合わせた自アポの紹介が必要⇒なにを見せれば効果的か？	 住宅産業研究所 動画作成担当 恵美 哲
16:20 ~ 16:40	第4部「初回接客終了後に行うこと」 初回接客終了後の振り返りと次の行動の計画を立てる⇒マネージャーも関与 ・次回アポイントが取れた場合 ・接客内容をシートを使ってチェックする ・ランクアップの方針決定と具体的な行動 第5部「JSK がお手伝いできること」	住宅産業研究所 コンサルタント 音地常弘

