

ハウスメーカーから工務店・ビルダーまで、あらゆる住宅会社の動画制作を手掛ける講師が、理想的な初回接客と、それを実現するための映像型アプローチブックの作り方を紹介

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

動画は、初回接客で使う映像型アプローチブック

～経験・スキルがない新人スタッフ向けの初回接客用動画の使い方と作り方～

※受付開始：13：45～ 講義開始：14：00～

時間	内容
14:00 ～ 16:30	<p>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作成するべし！ 考え方⇒作り方⇒事例紹介の順番にご説明します。</p> <p>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ない！ 社員以外が会社を紹介する動画を見せる前の声のかけ方 ⇒誰の声を聞かせれば効果的か？ 【会社紹介動画で、未経験からトップ営業マンになった事例】</p> <p>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もらうこと ・だから強みを強みとして見せてはいけない！ 動画を使って、競合他社を排除する接客方法 ⇒どんな見せ方が効果的か？ 【地方No.1ビルダーが初回で構造・性能訴求に使う動画事例】</p> <p>3. クロージングに使う動画 ・目的は、【まずは当社で検討】することを前提とした商談のアポイントを獲得すること ・だからお客様に合わせた次アポの紹介が必要！ さらに、濃いお客様を見極めて商談化する方法 ⇒なにを見せれば効果的か？ 【未経験の女性営業社員が行う初回接客とクロージング事例】</p> <p>4. 映像型アプローチブックの作り方 ・自社で動画を作成する場合はどうしたら良いか？ ⇒動画の構成、お客様に伝えた事を引き出すインタビュー方法、事前準備と撮影スケジュールなど</p>
途中休憩 有り	

■講師 恵美 哲（住宅産業研究所 プロデュース部ディレクター）

1983年東京都生まれ。大学卒業後、番組制作会社に入社。CX『とくダネ!』、EX『報道ステーション』などを手掛ける。
2012年（株）住宅産業研究所に入社。入社1年目に営業研修等をネット配信する「JSKテレビ」を立ち上げ、動画制作を担当。
「住宅営業スキルアップDVDシリーズ」や、研修用オリジナル動画、会社紹介、イベント集客ツール等の製作にも従事している。

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
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。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		会員種別（○で囲む）	会員・非会員
お電話番号		FAX番号	
ご住所	〒		
E-mail		@	

■料金 各種会員様 30,000円 非会員様 35,000円 （どちらも税込）

日時	会場	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
東京会場 8月2日（金）	住宅産業研究所 セミナールーム （新宿駅）		
東京会場 8月28日（水）	住宅産業研究所 セミナールーム （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 03-6380-1271 恵美まで
その他のお問合せは、(株)住宅産業研究所 03-6380-1271 黒木まで