

次アポは取れるが受注が取れない営業スタッフ・営業責任者・研修担当者向けセミナー

受注につながる次アポを取ろう！

～着座率、次アポ率、土地紹介アポやプラン提案アポが仕事の効率を悪くしている？～

土地紹介アポの目的は？

こう聞かれたらどう答えますか？お客様のため、土地がないと始まらないから…

いろいろ目的はあると思いますが、本当の目的は「自社で家を建ててもらうため」ですよね

そんなこと当たり前だと思うかもしれませんが、では土地を紹介したらすぐに建物の受注が取れているのでしょうか？いろいろな条件を次から次に出されてようやく候補地を決めても、うまく間取りが作れない、資金計画が合わないなどの理由で、結局受注につながっていないのではないのでしょうか？

働き方改革が叫ばれていますが「売れていない人ほど忙しい」のは、こんなアポ商談を行っているからかもしれません。自社で建ててもらうことを決めてから、土地を探したり、間取りを作ったりするのが、本来の商談の進め方です。それには最初のアポが決め手になります。

そこで今回のセミナーでは、正しい次アポの取り方を解説します。次アポは取れるがうまく受注に結びつかない、そんなお悩みをお持ちの方の参加を待っております！

受付開始 10:15～ 講義時間 10:30～13:00 講師 音地常弘

進め方と内容

1. はじめに

- ・最近の次回アポイント事情と一次取得者の特徴（購買動向調査より）

2. 初回接客での次アポの取り方

- ・「土地・金・時機」の確認より「何故戸建て？」「何故今？」「何故当社？」の3つの質問に答えてもらう
- ・「いつ・どこで・誰と」会うアポイントから、「何のために、こんなゴールに進むため、こんな進め方をする」アポイントへ
- ・お客様のしたいコトは、聞いてから確認して、家づくりの進め方は、提案してから確認してもらう

3. アポイント商談

- ・商談準備と商談の進め方の基本を学ぶ
- ・「土地紹介」「プラン提案」「現場見学」などのパターン別商談の進め方
- ・同席商談の場合の準備と商談の進め方

and more

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・午前午後同時受講割引はありません

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（どちらも税込み）
 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（どちらも税込み）
 ※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）

日程	会場名	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
東京会場 7月19日（金）	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 <HP>

※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