

2019年新人社員、3年未満の営業社員、研修担当者向けセミナー

JSK式「住宅営業職新入社員向け研修」

～5月の大型連休に来られたお客様にうまく対応して次回アポイントを取れるようになろう！～

昨年好評だった「住宅営業職新入社員向け研修」を今年も行います！

この研修は、こんなお悩みをお持ちの会社のために開催した研修でした。

- 初めて新卒社員を採用したが、どんな研修をしたら良いのかが分からない！
- 社内に研修をする担当者がいない！
- 講義は出来ても、研修テキストを作るのが大変だ！
- 一人しか採用しないので研修が出来ない！
- ここ数年新人を採用しても、すぐに辞めてしまう！
- 会社にお手本やマニュアルが無いので、何をどうやって教えれば良いのかが分からない！
- 新人もそうだが、2年生や3年生もそんなに育っていない！
- 新人では無いが社内の異動で全く住宅営業経験が無い社員に、教える体制が無い！

「餅は餅屋」住宅業界専門の調査会社の、新人教育経験25年の担当者にお任せください！

まずは、5月の大型連休の「接客デビュー」時に必要な、知識とスキルを三日間でマスターさせます！

緊急告知 JSK式「住宅営業職新入社員向け研修」出張 ver

「人数が多いので費用がかかりすぎる！」「交通費と宿泊費が馬鹿にならない！」「3月くらいに実施したい！」などの声にお応えしまして、出張で行うことも出来るようにしました。ただし二日間、講師は音地のみです。費用は、研修費2日分600,000円(税別)+交通費と宿泊費です。会場はそちらでご手配ください。しかし日程の問題もありまして、全ての会社にお伺いすることは出来ませんので、お断りすることもあります。先着順で対応させていただきます。

ご希望がありましたら必ずメールにてお問い合わせください

onji-t@tact-jsk.co.jp

この研修で身につけること（目標）リスト

I 「ビジネスマナー」 身につけること（目標）

- ビジネスに適した服装を理解する
- ビジネスに適した身だしなみを理解する
- ビジネスで必要な挨拶とおじぎを理解する
- ビジネスで必要な言葉づかいと敬語を理解する
- ビジネスで必要な電話のかけ方と受け方を理解する
- ビジネスで必要な名刺の渡し方、受け取り方を理解する

II 「仕事の進め方」 身につけること（目標）

- 仕事の目的と目標、目標の立て方を理解する
- 考え方とやり方の違いを理解する
- 営業活動の考え方とお客様の買い方を理解する
- 報告・連絡・相談を理解する

III 「コミュニケーション」 身につけること（目標）

基本

- 自己紹介と会社紹介が出来るようになる

伝え方

- 聞かれたことに答えるやり方を理解する
- 質問の意図を聞くやり方を理解する
- 質問に答えられない場合の対応を理解する
- 演繹法的説明・帰納法的説明を理解する
- 時系列法的説明・弁証法的説明を理解する
- フレーミング説明方法を理解する
- 質問してから説明する方法を理解する
- 目的別に違う説明をする方法を理解する

聞き方

- 「聞いています」アピールする方法を理解する
- 共感的に聞く方法を理解する
- 質問の許可を取る方法を理解する
- 3段階質問（通常・建物説明時）方法を理解する
- 説明したら感想を聞く、感想を聞いたなら現状を聞く方法を理解する
- 家族のこと・したいこと・進捗状況を聞く方法を理解する

見方

- お客様の「どこを見るのか？」を理解する
- 見られ方にも注意する

ランクアップ活動

- 訪問の準備と訪問商談の手順アポイントの定義を理解する
- 電話の手順、電話でのイベントアポ取り方法を理解する
- 手紙の書き方・手紙の特徴・定型文を理解する
- 手紙を出したら電話する方法を理解する
- メール構成・送信前のチェック方法を理解する

IV 「住宅営業に必要な知識」 身につけること（目標）

建築知識について

- 建築可能かどうかを知る（地域・道路・権利関係）
- どのくらいの大きさが建てられるのかを知る（面積の種類・面積の制限・単位・建ぺい率・容積率）
- 高さのチェック方法を知る（道路斜線・北側斜線・絶対高さ）
- 建物の配置チェック方法を知る（駐車場の取り方・玄関位置・隣地との空き）
- 部屋の配置チェック方法を知る
- 設備・仕様のチェック方法を知る（毎日使う設備・それ以外）

資金計画について

- 家づくりに必要な費用の項目を理解する
- 住宅ローンの基本を理解する
- 「いくら借りられるか？」を計算出来るようになる
- 「月々いくら返すのか？」を計算出来るようになる

V 「初回接客」 身につけること（目標）

受付

- 第一印象を良くする対応方法を身につける
- アンケート依頼と確認方法を身につける
- 建物案内ガイダンス方法を理解する

建物案内

- 建物全体のコンセプトを説明する方法を理解する
- 各部屋の説明方法を理解する（コト説明）
- 設備の説明方法を理解する（モノ説明）
- 購買意欲を上げる説明方法を理解する
- 4つの質問で購買意欲を上げる方法を理解する

自社商品アピール

- 建物構造と説明方法を理解する（木造、S造、RC造の違い、ブレース、ラーメン、壁工法の違いなど）
- 性能表示制度、長期優良住宅制度、ZEHビルダー登録制度などを理解する
- 自社商品説明方法を理解する

着座商談

- 着座のきっかけ、着座を勧める方法を理解する
- ここまでの話の整理方法を理解する
- 引越し予定を聞いて進め方説明をする方法を理解する
- 次回のアポイント取得方法を理解する
- アポイントが取れなかった場合の対応を理解する
- 土地探しの場合の展開方法を理解する
- ライフプランシミュレーションの考え方を理解する

接客後

- お見送り方法を理解する
- 答礼訪問の準備方法を理解する
- 答礼訪問後のランク分け方法を理解する

この研修のスケジュール表

| 日程 | 開始時間 | 内容 | | 終了時間 |
|-----------------|--------------------------------|---|--|-------|
| 初日 4月10日(水) | 受付開始 10:30 講義開始 10:45 | <ul style="list-style-type: none"> ■オリエンテーション ・研修に関する注意事項、自己紹介など ■仕事の考え方 ・目的と目標 ・住宅営業7つの習慣など | <ul style="list-style-type: none"> ■ビジネスマナー ・マナー、身だしなみ ・挨拶、おじぎ、言葉づかい、敬語 ・電話対応 ・名刺交換など | 18:00 |
| 二日目 4月11日(木) | 09:30 | <ul style="list-style-type: none"> ■コミュニケーション ・伝え方 ・聞き方 ・見方 | <ul style="list-style-type: none"> ■初回接客1 ・受付 ・建物案内に必要な建築知識 ・建物案内 | 18:00 |
| 最終日 4月12日(金) | 09:30 | <ul style="list-style-type: none"> ■初回接客2 ・資金計画について ▶住宅金融支援機構担当者からの講義 ・自社商品アピール | <ul style="list-style-type: none"> ■初回接客3 ・着座商談 ・接客後の対応 ■まとめ | 16:00 |

この研修の進め方

・講義は、3段階で行います

テキスト(70ページ程度)に基づき講義を行います。テキストは、PDFデータでもお渡しします。まず「なぜそれが必要なのか」を理解してもらい、「考え方」を紹介し、最後に「やり方」を学びます。この方法で講義を行うことにより、自分の会社の場合はどうすれば良いかが理解出来ます。また、テキストはいろいろな調査から得られた情報を載せています。住宅業界専門の調査会社ならではのテキストになっています

・お手本映像を見ます

マナーやお客様対応は、「文字情報」だけでは、理解が難しいものです。そこで「お手本になる映像」を紹介し、この映像は、参加者に差し上げますので、研修終了後も見直すことが出来ます

・ロールプレイを行います

実際に体を動かし、自分の言葉で試してみます。別の会社の新人と行うので、ある程度の緊張感を持って行うことが出来ます。そうすることにより、実際のお客様対応を行うための自信がつかます

・演習を行います

資金の計算や建築知識については、演習を行いながら身につけていきます。会社に戻ったとき、ある程度の仕事は出来るようになります

この研修の講師

初日のビジネスマナー担当



高橋美香 (たかはしみか)

Imprecious 代表
フリーランス研修講師
大手住宅メーカーの新人研修をはじめ、様々な会社のマナー研修を担当している

初日のオリエンテーション・二日目、最終日担当



音地常弘 (おんじつねひろ)

住宅産業研究所
ゼネラル・プロデューサー
中小企業診断士・経済学修士
草食系コンサルタント。各社の営業マニュアルも作成している

申込書

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**

お申込みから開催までの流れ

・まずお申込みください

FAX の場合 →この申込書をコピーして、下の記入欄にご記入いただき FAX で送ってください

メールの場合→上記のアドレスに下の情報をメールしてください

※この時点では、参加者氏名は必要ありません。人数のみでかまいません

※申込方法についてのお問合せは、弊社黒木（くろぎ）まで、お電話でお願いします 03-3358-1407

※内容についてのお問合せは、弊社音地（おんじ）までメールでお願いします onji-t@tact-jsk.co.jp

・申込受付のメールを送ります

お申込みいただきましたら、弊社よりお申込みご担当者様にメールを送ります。お申込み後、一週間たってもメールが来ない場合は、弊社黒木（くろぎ）まで、お問い合わせください 03-3358-1407

・開催についてのご案内と請求書を送ります

2019年3月11日に、開催場所のご案内、参加者名記入用紙、請求書を送ります。参加者をご記入の上、返送してください。費用は、開催日までにお振り込みください

開催場所は、弊社新宿セミナールーム（東京）を予定しております。ただし、参加者の人数によっては、別会場で行うことがありますので、この時に正式な開催場所をご連絡します

・会場にお越しください

初日の講義開始までにお越しください。

なお、宿泊施設や昼食は、こちらではご用意しません。恐れ入りますが、御社にて手配ください

■料金 各種会員様は、一人 90,000 円 非会員様は、一人 100,000 円（どちらも税込）

| | | | |
|------------------|---|---------|-------|
| 貴社名 | | 申込ご担当者様 | |
| 申込ご担当者様 所属・役職 | | お電話番号 | |
| FAX 番号 | | メールアドレス | |
| 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 |
| 参加予定人数 | | 名 | |