

設計同席ハンドブック 2018

～ A5 両面 168 ページ 製本と PDF 原稿 さらに解説映像 15 シーン～

■ 「人はしたいコトが出来るモノを買う」

今更ですが、私たちは自分のしたいコトが出来るモノを買います。

ただ、したいコトは「普通にしたいコト」と「特別にしたいコト」の2種類に分かれます。そして、できればしたくないコトがしなくてよいモノまたはなるべくしなくていいモノも購入する時の基準になります。

つまり、

普通にしたいコトが出来て

できればしたくないことは、なるべくしなくてよくて

特別にしたいコト出来る

モノを購入しているのです

■ 家の場合…

これを家の場合に置き換えたのが下の図です。

真ん中の「普通にしたいコト」とは、安全・安心・快適に暮らせる家のことです。これはどこの会社も、アピールしているコトです。

下の「できればしたくないコト」とは、メンテナンスです。なるべく手間や費用をかけずに、家を維持したいと考えるのは当然で、これもどこの会社もアピールしているところではあります。

しかし、一番上の「特別にしたいコト」は、どこの会社でも出来る訳ではありません。ある程度の設計力がないと実現出来ません。ここが、これから他社と差別化するポイントではないでしょうか？

■ 設計担当者の役割が重要になる

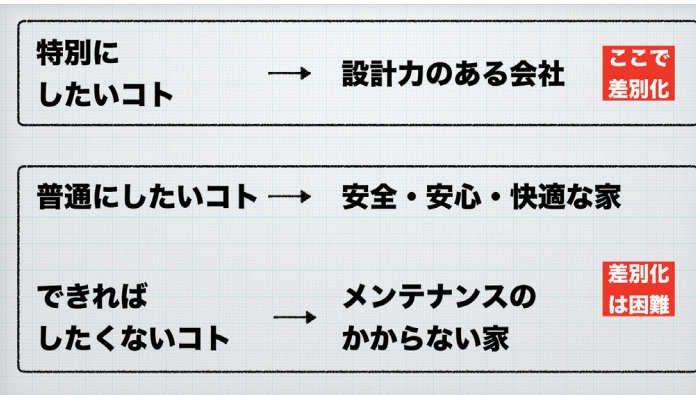
そこで、重要になるのが設計担当者です。彼らの技術力、提案力を上げる研修やトレーニングが最近盛んに行われているのもそのせいでしょう。

しかし、彼らのコミュニケーション力はどうか？意外なことに、設計担当者のコミュニケーション力を上げる研修は、あまり見あたりません。

弊社は今年、同席する設計担当者向けのセミナーを開催しました。各地で多くの設計担当者の参加がありました。それならテキストにまとめてみようということで、今回、設計同席ハンドブックを製作しました。

弊社が昨年7月に実施した世代別住宅購入動向調査でも、20代の方が会社を決めた理由の5番目に「設計担当者」をあげています（下の表）。過去になかったことです。

建物（モノ）での差別化が難しくなった昨今、設計担当者の力で差別化していくために、本書の活用をお勧めします！



20代会社を決めた理由 (N=107)

理由	人	%
価格が妥当だったから	52	48.6%
会社が信頼できたから	50	46.7%
間取り・プランが良かったから	43	40.2%
営業担当者が良かったから	39	36.4%
設計担当者が良かったから	29	27.1%
耐久性、耐震性、耐火性等の建物の構造が良かった	24	22.4%
断熱性、気密性等の建物の性能が良かったから	23	21.5%
信頼できる紹介者の紹介だったから	22	20.6%
外観デザインが良かったから	22	20.6%
インテリアの提案が良かったから	22	20.6%
アフターメンテナンスが良さそうだったから	17	15.9%
その他	14	13.1%
合計と一人あたりの項目数	357	3.3

全体会社を決めた理由 (N=447)

理由	人	%
価格が妥当だったから	170	38.0%
会社が信頼できたから	215	48.1%
間取り・プランが良かったから	179	40.0%
営業担当者が良かったから	147	32.9%
耐久性、耐震性、耐火性等の建物の構造が良かった	77	17.2%
その他	97	21.7%
断熱性、気密性等の建物の性能が良かったから	79	17.7%
設計担当者が良かったから	64	14.3%
アフターメンテナンスが良さそうだったから	66	14.8%
信頼できる紹介者の紹介だったから	47	10.5%
外観デザインが良かったから	60	13.4%
インテリアの提案が良かったから	64	14.3%
合計と一人あたりの項目数	1265	2.8

目次 (A5 両面 168 ページ)

1 章 「出会う前のお客様を知る」

- 1-1 お客様の家づくりストーリー
- 1-2 家づくりの動機ときっかけ
- 1-3 住まいのカタチを決める
- 1-4 パートナー選び
- 1-5 エピローグ

2 章 「コミュニケーションスキル」

- 2-1 基本的に必要なスキル
- 2-2 二つの聞き方
- 2-3 こちらから質問する
- 2-4 伝え方
- 2-5 見方と見られ方
- 2-6 報告・連絡・相談

3 章 「営業スタッフとの打合せ」

- 3-1 商談準備の7つのステップ
- 3-2 同席の目的と目標
- 3-3 営業担当から必ず聞くこと
- 3-4 戦略ストーリーシートを使う

4 章 「ヒアリング商談」

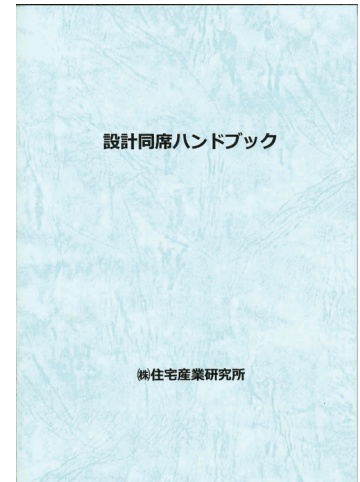
- 4-1 ヒアリング商談全体の進め方
- 4-2 ゴールから考える
- 4-3 ヒアリングすること
- 4-4 「したいコト」に気づかせる
- 4-5 「したいコト」をあえて聞かない
- 4-6 ヒアリング商談のゴール
- 4-7 商談の振り返り
- 4-8 商談に参加できなかった場合

5 章 「プレゼン&クロージング」

- 5-1 プレゼンとクロージング
- 5-2 提案内容のチェック
- 5-3 提案方法の準備
- 5-4 提案資料
- 5-5 リハーサル
- 5-6 初回プレゼン商談の進め方
- 5-7 最終クロージング準備
- 5-8 最終クロージング商談の流れ
- 5-9 商談全体の振り返り

6 章 「タイプ別対応」

- 6-1 ソーシャルスタイルとは
- 6-2 ソーシャルスタイルの見分け方
- 6-3 購買活動の特徴・タイプ別
- 6-4 販売活動・タイプ別
- 6-5 営業担当のタイプ別



解説映像もついています
 3章 戦略ストーリーシートの使い方 (5 シーン)
 4章 ヒアリング商談 (5 シーン)
 5章 初回プレゼン商談 (5 シーン)

**お申し込みはこのページをコピーして
 FAX で ⇒ 03-3358-1429
 メールでも申し込めます ⇒ info@tact-jsk.co.jp**

設計同席ハンドブック

ハンドブックのみ		各種会員 66,000 円 (税込)	必要冊数
		非会員 73,700 円 (税込)	冊
ハンドブックと セミナー DVD(同席する設計担当者のコミュニケーションカアアップセミナー)		各種会員 154,000 円 (税込)	必要セット数
		非会員 176,000 円 (税込)	セット
貴社名		申込ご担当者様	
部署名		役職名	
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