

新築一戸建てビルダー・工務店が知っておきたい

資料請求からアポを取る Eメール営業術

東京 4/22(月)
名古屋 4/18(木)
大阪 4/19(金)

■注意 ■セミナー内で、実際にメールの作成を行います。
メール作成・送信のできるパソコン・タブレットを、1人1台ご持参ください！

1日集中 セミナー

こんな方にオススメ! ●ホームページの資料請求から、なかなかアポが取れずお悩みの方
●Eメールの書き方・マナーを教わった経験が無く、自己流で書いている方

【ネットのお客様 = 薄いお客様】は、もう通用しません!

**Eメール営業が得意なビルダー・工務店は、
ネット資料請求の50%以上をアポ・来場につなげています。**

「資料持参で訪問しても会えない」「何回電話しても出てくれない」のは当たり前。
ネットで情報を探し、ネットでコミュニケーションを取る、イマドキのお客様の攻略には、

【メール営業スキル】を磨くことが、営業担当者の必須条件です。

このセミナーでは、お客様に安心感・信頼感を与えるメールの書き方を、
「講義」と「実際のメール作成作業」によって習得していただきます。

午前の部
(120分)

【講義形式】アポが取りやすいメールの書き方を解説します。

- なぜ、メールのお客様はアポになりにくいのか? ●ネットのお客様の特徴と心理
- 意外と知らないEメールのマナーを再確認 ●好調ビルダー・工務店の事例紹介

午後の部
(180分)

【ワーク形式】受講者に、その場でメールを書いていただきます。

- 課題に沿ったメールを制限時間内で書いていただき、講師がその場で講評・添削します。
・お客様の質問への回答 ・資料請求のお客様に対する初めてのメール

講師 (株)住宅産業研究所 高田宏幸 日経ホームビルダー「成約に効くメール接客術」連載/WACA認定 上級ウェブ解析士
1978年鳥取県生まれ。早稲田大学卒業後、大手住宅情報サイト運営会社で、注文住宅専門サービスを立ち上げから8年間担当。
住宅産業研究所に入社後は「ビルダー・工務店のウェブ活用」をテーマに、取材・執筆・講演・コンサルを数多く手掛ける。
住宅産業新聞「受注につながるWEB戦略」連載中。日経ホームビルダー「成約に効くメール接客術」連載(2015・16年)。

日程
名古屋：4月 18日(木) 10:30~16:30 最寄駅：国際センター・名古屋
大阪：4月 19日(金) 10:30~16:30 最寄駅：天満<大阪駅から1駅>・扇町
東京：4月 22日(月) 10:30~16:30 最寄駅：新宿・新宿三丁目など

※会場の詳細・地図は、お申込後にご案内いたします。

料金
各種会員様：50,000円/人、お2人目からは25,000円/人
非会員様：60,000円/人、お2人目からは30,000円/人

**お2人以上でご参加の場合、
2人目からは半額です!**

※TACT会員様など、住宅産業研究所のサービス会員様は優待料金をご利用いただけます。(無料枠はご利用いただけません)

お申込はFAXで! 以下ご記入のうえ、03-3358-1429へご返信ください。

■貴社名： _____ ■住宅産業研究所のサービス会員様ですか? : はい・いいえ

■ご住所：〒 _____

■お電話番号： _____ ■FAX番号： _____

■受講いただく方を全員ご記入ください(4名様以上ご参加の場合は、恐れ入りますがお問合せ願います。) [HP01]

	所属・役職	お名前	ご参加会場(○印)
1			名古屋・大阪・東京
2			名古屋・大阪・東京
3			名古屋・大阪・東京

・お申込7日以内に、上記「1」にご記入の方へ、受講証・会場地図・請求書を郵送いたします。届かない場合は、お手数ですがお問合せ願います。
・お申込は、住宅ビルダー・工務店に限定させていただきます。(それ以外の企業様は、勝手ながらお断りさせていただく場合がございます)

■お問合せ■ 住宅産業研究所 担当：高田 TEL：03-3358-1407(平日9時~17時) MAIL：takata-h@tact-jsk.co.jp