

緊急開催！今期の最大の山場「GW」に向けた対策に最適！

元・旭化成ホームズ営業マンが集客&接客対策の極意を語る

集客と接客力 UPセミナー【2019年GW版】

集客は確保出来たけど、受注に繋がらない。受注は出来たけど有望客の確保が足りない・今年度はそうならない対策をしていきます！！

大阪会場

4/18(木) 13:45~16:45

クリエイティブネットワーク
センター大阪
地下鉄堺筋線「扇町」2号出口すぐ
JR環状線「天満」駅 西へ徒歩約3分

東京会場

4/19(金) 13:30~16:30

住宅産業研究所本社
「新宿3丁目駅」より徒歩5分

はじめに

増税後の経過措置で消費者マインドが冷え込む中、今年最大の集客チャンスが到来します！住宅計画者を一人でも多く呼び込みたいという思いは各社同じですが、「今すぐ客」と「まだ先客」を見極め、適切な対応が出来る会社のみが受注確保につながっていきます。その秘訣をこのセミナーでご紹介します。

テーマ	内容
I オリエンテーション	1) 最近の市場動向（受注、ハウスメーカーの傾向等） 2) ハウスメーカー、ビルダーによるGW前の販促施策
II 他展に差をつける集客 3つのポイント	1) 事前案内（WEB、DM、TEL コール）の基本から実践まで 2) 呼び込み（アルバイトスタッフなのか営業マンなのか） 3) 設えのポイント（回遊客をいかに自展に呼び込むか） ここが違う！！成功している住宅会社が実践している事とは 弊社の取材力に基づく実例と、実践方法をご紹介します！！
III 他社営業マンに打ち勝つ接客 3つのポイント	1) モデルハウス常駐～有利なタイミングを見極めろ！ 2) 家づくりの夢を膨らませる接客術（旭化成流“コト”トークとは） 3) お客様の不安を確実に解消させるツールを紹介（資金計画）

講師プロフィール：照井 俊介（テルイ シュンスケ）1985年生まれ 元旭化成ホームズ営業マン 17年6月同社退社まで注文営業として平屋～5階建、専用住宅～賃貸併用住宅を販売。JSKでは営業マン向け研修を担当する。

申し込み：記入後ファックス 03-3358-1429

貴社名	〒		
ご住所			
申込者名	部署名	お役職	
会員	各種会員 ・ 非会員	TEL	FAX
会場選択	東京 ・ 大阪	mail	
参加者名① 氏名	部署・役職名	参加者名② 氏名	部署・役職名
参加者名③ 氏名	部署・役職名	参加者名④ 氏名	部署・役職名

●対象者 対象者は注文住宅営業マン。

●費用 お一人様 35,000円 各種会員30,000円。無料枠はございません。セミナー前日までにお振込み下さい。

●手続き FAXでお申し込み後、案内図、受講票、請求書を送付します。

問い合わせ (株)住宅産業研究所 担当 照井 俊介
東京都新宿区新宿 2-3-11 電話03-3358-1407 FAX03-3358-1429