

インターネットで情報収集してきた客としてない客を本当に意識していますか？

# 情報武装客に対応する初回接客

～ 貴社にお伺いする出張式研修～  
 研修時間：6 時間  
 研修費用：315,000 円 + 交通費  
 講師：住宅産業研究所 清水直人

こんな事が初回接客  
失敗の原因に!!

自社HPに掲載された情報と  
同レベルの説明しか出来ない営業マン

性能の話しか出来ず、生活シーンが語れない、  
その気にさせられない営業マン

客はヒト(自分)を見に来ている事に  
気付かない営業マン

情報武装客はHPには無い  
情報を求めている!!

営業マン独自の情報と、  
生活見識が問われる時代に!!

情報武装客が見に来ているのは、  
①対応②レベル③ウソは無いか!!

自分に合う  
営業マンを  
探している顧客

## 研修のポイント

- 1.ズレないコミュニケーションをする為には、まずは相手のレベルを早く掴む流れを作ること。
2. 関心点の見極めには、ツールが重要。どんなツールなら効果を発揮するのか、他社事例を紹介。
3. 更にロープレで学んだことを即実践。頭+体で覚えるので、明日から使えます。

## プログラム

テーマ	内容	方法
市場動向とこれからの戦い方	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場動向～集客減少地点多発で危険水域直前。集客対策、来場客キャッチ、管理客育成。さてどこから手を付ける？</li> <li>顧客動向～情報収集に熱心すぎて情報整理が出来ない顧客が多発</li> <li>好業績営業マンと苦戦営業マンの違いのひとつ～「独自情報」</li> </ul>	講演
生活向上シーンを示して顧客を掴め	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客の関心点を掴む他社成功事例</li> <li>地元で著名な企業であれば、性能は問題視されないケース増。それより、顧客を掴む会話の基本は、生活向上シーンの投げかけ質問</li> <li>気遣い力チェック～観察力と察知する力が対応面の差に</li> </ul>	講演
顧客に見切られない初回接客の進め方	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本：顧客の質問から「生活シーン」を考え、共感的会話を進める</li> <li>顧客の質問に対して、HP以上の独自情報を説明に加えられるか？</li> <li>逆に、顧客情報から想像し憧れる生活シーン投げかける</li> </ul>	ロープレ

## 実施するに当たって

1. 対象：注文住宅営業マン。参加者数の制限はございませんが、ロープレの都合上 15 名までが適当です。年齢経験、メーカー、ビルダーは問いません。
2. 場所：会議室事務所等どこでもOK。時間は 9：00～16：00、または 10：00～17：00（途中 1 時間昼食）
3. 費用：研修費用 315,000 円 + 往復交通費
4. オプション：研修前に貴社営業マンの接客を拝見し、研修に反映させる事も可能です。（実費交通費必要）

## 研修のお申し込み方法

STEP 下記連絡先まで、まずはご連絡ください。  
電話：03-3358-1407（担当：清水）

STEP 研修日程・研修内容のすり合わせを行います。

STEP 打合せ内容に基づき、別途企画書をご提出します。

STEP 貴社内での研修実施決済後、実施が決定致します。

別途直接お打ち合わせにお伺いすることも可能です。（首都圏以外の場合は往復の交通費のご負担をお願いします）

（株）住宅産業研究所 コンサルティング部  
講師ならびにお問い合わせ 清水 直人

新宿区新宿 2-3-11 電話 03-3358-1407 FAX03-3358-1429

E-mail shimizu-n@tact-jsk.co.jp