

新築一戸建てビルダー・工務店が知っておきたい

福岡 : 7/7

東京・名古屋・大阪・広島は
受付を終了しました。

1日集中
セミナー

資料請求からアポを取る Eメール営業術

■注意■セミナー内でメールの作成・添削を行います。

メール送受信のできるパソコン・タブレットを、必ず1人1台ご持参ください!

こんな方に
オススメ!

- Eメールの書き方・マナーを教わった経験が無い営業担当者さま
- ホームページ経由のアポ・商談を増やしたいWEB担当者さま
- 「ネットのお客様は薄い」と思い込んでいる営業担当者・営業責任者さま

【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となります。
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「ワーク」によって習得していただきます。

午前の部 10:30-12:30	【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 13:30-16:30	【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。 (課題の例)・お客様への質問の回答 ・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 福岡 : 7月 7日(金) 会場 : 博多駅から徒歩約5分 (詳細は、お申込後にお送りする受講証にてご案内いたします)
※名古屋・大阪・東京・広島の各会場は受付を終了しました。多数のお申込・ご参加ありがとうございました。

料金 各種会員様 : 50,000円/人、お2人目からは25,000円/人 **お2人以上でご参加の場合、
2人目からは半額です!**
非会員様 : 60,000円/人、お2人目からは30,000円/人
※TACT・エクスプレス・JSKテレビなど、当社サービスの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。)	

	所属・役職	お名前	ご参加会場
1			福岡
2			福岡
3			福岡

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、恐れ入りますがお問合せ願います。

■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