

住宅メーカー&ビルダーの営業担当者・営業管理者・研修担当者向けセミナー

7つのツールを使って初回アポを取る方法

～一番重要だが、一番難しい初回接客を、誰もが成功するようにする工夫を紹介します～

ロールプレイを何回やっても初回アポが取れないのは？

いろいろな会社にお伺いすると、初回接客のロールプレイを行なっている会社が多いことが分かります。しかしなかなか成果に繋がらないようです。いろいろな原因が考えられますが、一番の原因は「営業担当によるバラツキ」です。

出たとこ勝負？

「初回接客はケースバイケース」と言われる方を多く見かけます。確かにその通りですが、ではどんなケースにはこんな対応をすると決めているかと聞くと答えは返ってきません

「個性を活かす」これも良い言葉ですが、どんな個性をどう活かすのか、これも決まっていません

結局、行き当たりばったりで初回接客を行なっているようです。これでは受注が上がる訳がありません

誰でも初回アポが取れるようにならないか？

そんなことを考えた時に、ツールの利用を思いつきました。ツールを見せるだけでうまくいくなら、営業担当によるバラツキは無くなります。実際に成功している事例を集めて、ツールの使い方や作り方を分析しました。今回のセミナーはこれを紹介します

誰でも出来る営業手法をお探しの方の
参加をお待ちしております！

■セミナースケジュール(1時間半)

受付開始 10:15～ 講義開始 10:30

項目
1. アンケート 目標を聞くから書いてもらえない。アンケートは現状を聞くものにする
2. 案内ガイダンスツール モデル案内はミステリーツアーではない。どんな順番で、どのくらいの時間で、最後はこうなる。これを最初に教えよう
3. やる気をあげる建物説明ツール 「モデルは参考にならない」こう言われたら接客は大失敗！モデルを見て購買意欲を上げないと買ってもらえない
4. やる気をあげるお金の話 「営業は急がせる」こう思っているお客様は多い。見た瞬間、今買った方が良いと思わせるツールがあると便利
5. 会社選び7つのポイントとチェックリスト 会社をどう選んだら良いのか悩むお客様に、客観的ではあるが自社を選んでもらえるようなチェックリストを渡す
6. スケジュール表
7. アポイントメニュー スケジュールと次回アポは、そのお客様に合ったものにする

講師 音地常弘 (株)住宅産業研究所ゼネラルプロデューサー

お申込みはこのまま FAX で ⇒ 03-3358-1429
メールでも申し込めます ⇒ info@tact-jsk.co.jp
TACT とエクスプレスの無料枠は使えません

貴社名		申込ご担当者様	
お電話番号		FAX 番号	
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

■料金 各種会員様 18,000 円 非会員様 20,000 円 (どちらも税込)

会場名	日程	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
鹿児島会場 J R九州ホテル 鹿児島 会議室 B	7月13日(木) 10:30～12:00		
福岡会場 ホテルセント ラーザ博多 4F葵	7月14日(金) 10:30～12:00		

※このセミナーについてのお問い合わせは (株)住宅産業研究所 03-3358-1407 黒木まで