

好評につき追加開催！

JSK 住宅産業研究所

アポが取れるEメールの書き方を「その場で書いて学ぶ」セミナーです。

1日集中
セミナー

新築一戸建てビルダー・工務店が知っておきたい

全国4都市で開催
東京・名古屋
大阪・福岡

資料請求からアポを取る Eメール営業術

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 <div style="background-color: black; color: white; padding: 5px; text-align: center;"> ■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！ </div>

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。

日程 大 阪：8月24日(木) 最寄駅：天満<大阪駅から1駅>・扇町 名古屋：8月25日(金) 最寄駅：名古屋など
 東 京：8月29日(火) 最寄駅：新宿三丁目・新宿など 福 岡：9月 5日(火) 最寄駅：博多
 ※会場の詳細ならびに地図は、お申し込み後にお送りする受講証にてご案内いたします。

料金 各種会員様：50,000円/人、お2人目からは25,000円/人 **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。)

No.	所属・役職	お名前	ご参加会場(○印)
1			大阪・名古屋・東京・福岡
2			大阪・名古屋・東京・福岡
3			大阪・名古屋・東京・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