

日頃競合に悩む戸建営業マンに聞いて欲しい

# ハウスメーカー戸建販売徹底研究セミナー

これを聞けば、競合に対する正しい知識と、どう手を打つべきかが分かる?!

主催

JSK 株式会社 住宅産業研究所

大阪会場

10/26 (木)

13:30~17:00

東京会場

10/27 (金)

13:30~17:00

受講料

会員：40,000円 (1人目)  
非会員：45,000円 (1人目)

新大阪ブリックビル  
JR新大阪駅より徒歩1分

新宿NSビル会議室  
JR新宿駅より徒歩7分

16年度新設住宅着工戸数は前年度比5.8%増の97万戸と貸家を中心に復調傾向の住宅市場。しかし、17年度第一四半期持家着工数は前年度比▲0.5%減と低調なほか、働きたくても帰らなくてはならず受注状況も決して良くありません。「決断しない顧客＝商談長期化」、「土地なし若年層の更なる増加＝土地仕入でビルダーに負けはじめたハウスメーカー」、など動きはありますが、営業マンの困りごとと言えば、「額が狙える美味しい客に各社殺到＝競合戦線の熾烈化」、ではないでしょうか？そこで【商品戦略】【販売戦略】【生産性向上】の3つをテーマに掲げ、市場動向をふまえた上で、営業マンが競合対策として正しい情報を習得出来るハウスメーカーの戦略や訴求事例、今後の展開、競合対策のポイントを弊社専務取締役 清水直人と他2名が講師として、以下のような内容をお話します。

■一条連続No.1獲得、でも営業マン数3,100名超 ■ZEH採用率No.1は積水？、一条？ ■大和「Σ」、住林「BF」、積水「Newイズ」…不毛な天井高争い効果ある？ ■パナ「多層階」って建ってる？、旭化成「賃貸併用」は？ ■田舎での化学 VS 一条 ■東京No.1の価値って？ ■どうするの？ミサワ&トヨタ ■どこへ行くの？三井、東急、スウェーデン ■若手帰って管理職が踏ん張る時代で結局働き続けるのは40代50代…

今回のセミナーではビルダーの話は一切しません！！ハウスメーカーを全て語ります！

～セミナー参加特典～

弊社会員制デジタルブック月刊誌「TACTハウスメーカーレポート」の3ヶ月間無料試読をプレゼント！  
→セミナー受講は実質無料！ ※「TACTハウスメーカーレポート」の詳細については弊社HPをご覧ください

お申し込みは下記記入の上 FAX して下さい

FAX : 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		
参加者名①			参加者名②		
会場名	氏名	部署・役職名	会場名	氏名	部署・役職名
参加者名③			参加者名④		
会場名	氏名	部署・役職名	会場名	氏名	部署・役職名

- 費用 ①TACTハウスメーカーレポート会員様：1名無料ご招待 (TACTとTACTハウスメーカーレポートは別媒体です)  
②その他弊社会員様：お一人目40,000円、2人目からはおひとり30,000円 (各種会員の無料枠はございません。)  
③一般のお客様：お一人様45,000円、2人目からはおひとり35,000円 ※セミナー前日までに振込み下さい。
- 会場 お申し込み後、案内図、受講票、請求書を申込者様あてに送付します。

問い合わせ：㈱住宅産業研究所 本社

新宿区新宿 2-3-11 電話 03-3358-1407 FAX 03-3358-1429 E-mail : [jsk-mrk@tact-jsk.co.jp](mailto:jsk-mrk@tact-jsk.co.jp)

セミナー内容に関するお問合せ：清水 セミナー申込みに関するお問合せ：阿我田 (あがた) 【HP】