

若手営業社員、成績不振社員、研修担当者向けセミナー

若手社員・不振社員の悩みを解決する二日間研修

～若手社員の悩みを解決するJSK式「住宅営業職若手社員フォロー研修」～

若手社員の悩みを聞いてみました！

先日ある会社で、1年生から3年生までの若手社員の研修を行いました。研修の前に今悩んでいること、困っていることを聞いて、その対応方法を習得する研修です。

そこで分かった彼らの悩みを、年次ごとにまとめてみました。多かったものはこれです。

1年生	・初回接客でお客様と打ち解けることが難しい ・次アポがなかなか取れない
2年生	・「まだ先」「時期未定」のお客様の盛り上げ方 ・紹介、資料請求、スーモなどからのお客様対応
3年生	・商談全体の組み立て方 ・要望と資金のアンバランスの調整方法

年次が違くと悩みも違うようです。みなさんの会社の若手社員はいかがですか？ひよとしたら不振社員も同じ悩みを？

そこで弊社で「悩みを解決する研修」を行います！

そんな訳で、若手社員向けの研修を企画しました！この研修の目標は次の通りです。

- ・住宅営業の3つの基本（話す・聞く・見る）を再確認する
- ・早い段階でお客様と打ち解ける共感のスキルを習得する
- ・次アポの種類別に、取り方のスキルを習得する
- ・購買意欲を上げる4つの質問スキルを習得する
- ・モデルハウス以外のお客様との初回接客スキルを習得する
- ・商談ストーリーの考え方と立て方を習得する

講師は、住宅産業研究所 音地常弘が担当します。毎年複数社の新人研修用のテキストを作っている担当です。

講義→お手本映像を見る→ロールプレイという進め方です
詳しくは2枚目をご覧ください

もちろん若手以外の方も参加も歓迎します

そして、研修で使ったお手本映像は、全員に差し上げます！

悩んでいても言えないのかもしれませんが！

お申し込みをお待ちしております！

2枚目にセミナーの詳しい内容とスケジュールを載せました！

お申し込みはこのまま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

お申し込み後、受講票、会場案内図、請求書を送付致しますので、届き次第セミナー前日までに受講料をお振込みください。

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 60,000円 非会員様 70,000円（どちらも税込）

会場	参加される コースに○を	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
東京会場 住宅産業研究所 セミナールーム (新宿)	東京会場 10月12日(木) 10月13日(金) 二日間		

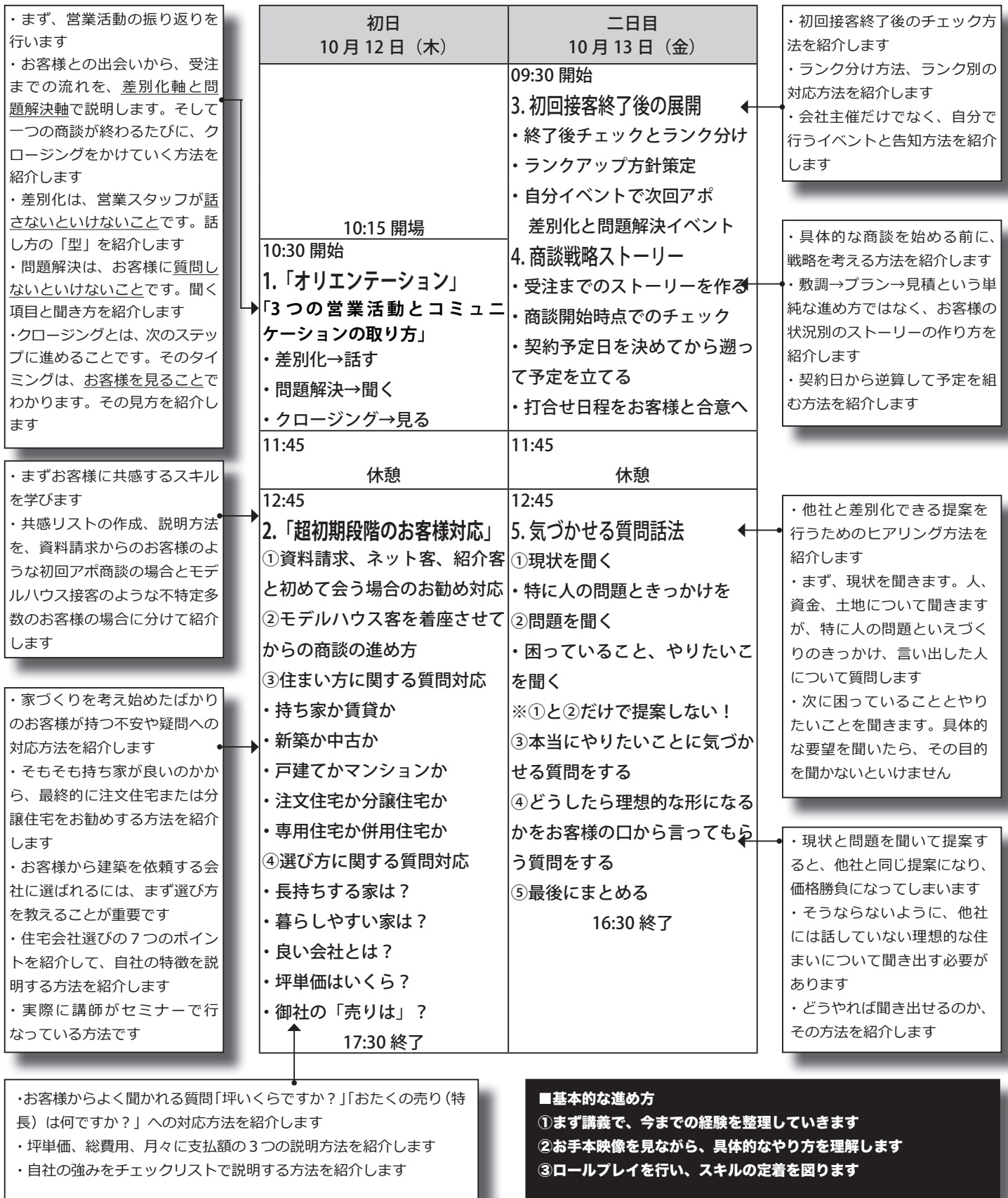
※この資料の内容に関するお問い合わせは、音地（おんじ）までメールでお願いします onji-t@tact-jsk.co.jp

※それ以外のお問い合わせは、黒木（くろぎ）まで、お電話でお願いします 03-3358-1407

※今後ご案内が不要の場合は、お手数ですが、下の欄にFAX番号を記入していただき、03-3358-1429まで、FAXして下さい

若手社員・不振社員の悩みを解決する二日間研修の進め方

～「経験の整理」と「新しいスキルの取得」を行う12時間～



※時間はあくまで目安ですが、開始時間と終了時間はこの通りです。もちろん休憩はあります
 ※昼食や夕食の用意はしておりません。宿泊費も含まれておりません。個別に手配をお願いします
 ※会社案内などのパンフを持参された場合は、その会社に合わせた説明方法を講師が提案します！