

## 中堅から若手優秀営業スタッフ、営業管理者、研修担当者向けセミナー

# 「モノ売り」から「コト売り」への転換・ストーリーセールス

～モノ・プラン・お金の差別化から、ハッピーエンドストーリーの差別化へ～

## 「モノ」を売るな! 「コト」を売れ!

よく言われる言葉です。住宅性能表示制度などの比較基準が出来てから、すっかり建物の構造や性能での差別化が困難になりました。最近大手メーカーの受注が減って、地元ビルダーや工務店の受注が増えているのは、そのせいかもしれません。そこで、モノ売りからコト売りの転換が叫ばれていますが、具体的にはどうすれば良いのでしょうか?

定義はいろいろありますが、「住宅販売におけるコト売りとは家づくりのストーリーを売ること」と考えました。例えばこんなストーリー。昔話のようなストーリーを売りましょう!

- ①ある場所にこんな暮らしをしていた家族がいました
- ②でも、本当はこんな暮らしを望んでいました
- ③ある出来事をきっかけに家づくりが始まりました
- ④この家族は、家づくりのパートナーを選び
- ⑤そのパートナーと一緒に、いろんな困難を乗り越え
- ⑥素敵な暮らしが出来る住まいを手に入れました

## ハッピーエンドのストーリーを売ろう!

## 商談戦略立案とはストーリーの脚本を作ること!

ストーリーには脚本が必要です。言い換えると、脚本づくりとは商談戦略を立てることです。左のストーリーに従って作戦を立てて実行しないとダメです。

今回のセミナーは、「**商談戦略ストーリーシート**」を使いながら、住宅販売におけるコト売りの方法を解説するものです。

### セミナー内容 (13:30 ~ 16:30)

1. オリエンテーション 最近の住宅市場
2. 戦略ストーリーシートを使った戦略の立て方と戦術紹介
  - ①お客様の現状、特に「人」と「気持ち」を理解する  
→信頼関係構築、現状のヒアリング
  - ②お客様のしたいことを3段階のヒアリングで合意する  
→したいことを「知る」「気づかせる」「言わせる」ヒアリング
  - ③きっかけを知るとゴールと進め方が決まる  
→スタート地点、ゴール地点、進め方を合意する
  - ④パートナーに選ばれるための作戦を立てる  
→差別化、独自化、USPをベネフィットとして訴える
  - ⑤いろいろな困難を乗り越える手伝いをする  
→問題の合意、問題の解決策の合意と問題解決の手伝い  
→リスクヘッジ方法 予防策と対処策

講師 音地常弘 (住宅産業研究所ゼネラル・プロデューサー)

お申し込みをお待ちしております!

**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 30,000 円 非会員様 35,000 円 (どちらも税込)

会場	日程	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)	10月24日 (火)		

※このセミナー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