

長時間初回接客をしても、客の課題が掴めない若手営業マン多発!?

新任店長向け研修

部下の初回接客感度を上げる指導術

同行受注より、部下の初回接客コミュニケーション力を高めて安定受注を目指せ!!

貴社にお伺いする出張方式、ロープレで体得する実践的研修です

6時間 367,500円+出張費 講師 コンサルティング部 清水 直人

研修のポイント

1. 店長側から一方的に教えて終わる部下指導から、部下の身近に置き換えた質問で気付かせる指導へ
2. 顧客が置かれた立場のライフスタイルに如何に気付き、どのように自社に強みにつなげるかなど、貴社の強みに応じた「結びつけ会話」の指導法を徹底練習
3. ロープレは講師清水が部下営業マン役、参加者が店長役。全員が実践的に体得できます。

部下の初回接客感度を上げる指導術 プログラム 6時間

テーマ	内容	方法
・最近の市場動向	<ul style="list-style-type: none"> ・総展型ビジネスモデル崩壊。自己開拓力が業績を左右 ・他社集客成功事例～課題はOB活用集客戦術 ・集客減少で若手接客機会激減。地元密着集客を再考せよ 	講義
・若手社員・低迷社員の活性化のポイント	<ol style="list-style-type: none"> (1) 低迷社員の傾向と要因分析～作業だけを進めてお客様 の状況・ココロを進めていない (2) 低迷脱却の糸口は、「一般論でなく、物件毎の的確な指 示～行動～成果に繋げる物件指導」 (3) 大手メーカー各社の部下指導成功事例 「若手はちょっとした目標から」、「雰囲気作りに苦慮」、「会う度 の声掛け」、「邸名を通じた日々の会話」、「ミーティングの廃止」 など…積水、大和、パナ、ミサワ、住林、旭化成など 	講義
・部下指導ロープレ ～納得できる教え方のコツ	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客の多様な価値観に気付かせて感度の高い営業マンに 育てる「誘導質問式指導法」ロープレ練習 初回接客シーン～「うちの について説明を熱心に聞いて貰 えました。でも聴いたのは家族構成と部屋数だけです」など 初回接客に活かせる訪問シーン～「訪問してきました。留守で した。とりあえずまた明日行ってみます」など 	講義 + ロープレ

研修のお申し込み方法

STEP 下記連絡先まで、まずはご連絡ください。
電話：03-3358-1407 (担当：清水)

STEP 研修日程・研修内容の刷り合わせを行います。

STEP 打合せ内容に基づき、別途企画書をご提出します。

STEP 貴社内での研修実施決済後、実施が決定致します。

別途直接お打ち合わせにお伺いすることも可能です。(首都圏以外の場合は往復の交通費のご負担をお願いします)

実施するに当たって

1. 対象：注文住宅店長など部下指導に携わる方。参加者は15名までが適当。メーカー、工務店は問いません。
2. 場所：会議室事務所などどこでもOK。時間は9:00～16:00、または10:00～17:00(途中1時間昼食)
3. 費用：上記研修367,500円プラス出張費

～講師ならびに問い合わせ～
㈱住宅産業研究所 コンサルティング部 清水 直人
 東京都新宿区新宿2-3-11
 電話 03-3358-1407 F A X 03-3358-1429