

今、一番ご依頼が多い
研修プログラムです

明るく、開放的な
リビングが欲しい！

さて、どの様なリビングを
提案しますか？



実践型研修
営業・設計向け

～そんなプランで勝てるのか？ 実際にプランを作る真剣勝負の実践研修！～

ヒアリング～プラン作成ロープレ研修

お客様のニーズを捕らえるヒアリングこそ受注への早道



進め方

課題
発表

ヒアリング
ロープレ
1回目

ヒアリング
ロープレ
2回目

プラン
作成作図

グループ
討議発表
セルフチェック

講評
解説

スキル
講義

ポイント

実際に建っている物件事例を基に行うリアルな内容です。

受講者全員が時間内に同一条件でプランを作成しますので、個人能力の確認が出来ます。

受講者が互いのプランを発表しあうことで、自己評価の気付きを与えます。

おすすめ

ロープレ内容のビデオを撮影すれば、自社内での復習が出来ます。(機材は貴社にて手配願います。)

個人別にロープレ撮影ビデオの内容を確認し、指導を行うタイプもあります。

営業と設計のコンビ、受講者人数が多い場合など、カスタマイズの対応が可能です。

吹抜けと大開口を設ければいいと思っている設計マン
提案のつもりが、余計な事をして墓穴を掘る設計マン
自社の枠内でしか考えられない設計マン

良いプランとは、・・・

お客様に選ばれるのが良いプラン！
その為に、聞くべきことは？ 聞き方は？
聞いたら次にやることは？ を教えます！！

プレゼンにインパクトを与えられないのは、
ヒアリングが悪いからです！

1. 対象 : 営業系社員・設計系社員
2. 費用 : 右記内容を講師1名で実施した場合
6時間 420,000円(税込、交通費・宿泊費別途)
3. 場所 : 貴社会議室など。(研修用の部屋とロープレ用の個室が必要)
4. 機材 : プロジェクター・スクリーン・ホワイトボードの準備をお願いします
5. 準備 : まずは下記宛でお問い合わせ下さい。実施方法、日程、
などを打ち合わせさせていただきます。

(株)住宅産業研究所 コンサルティング部 津田 慎司・鴻上
電話 : 03-3358-1407 FAX : 03-3358-1429

プログラム 10:00～17:00 の 6時間

進め方	内容	時間 (目安)
. オリエンテーション	1) 研修の目的・進め方 2) 課題条件の提示・内容説明	10:00 10:30
. ヒアリング ロールプレイング	1) ヒアリングロールプレイング (一人当たり) 1回目: 10分間 2回目: 5分間 又は、15分一回 順番待ちの間は各自ヒアリング準備や プラン作成など出来ることを進めておく *講師1人当たり5名のロープレ受講者を指導する場合	10:30 13:00
. プラン作成	1) お客様提出用ファーストプラン作成 最低でも1階平面図(配置図を兼ねる)・2階平面図を作成。 その他お客様出しに有効な図面を出来る限り作成。	13:30 14:30
. グループ討議・発表	1) グループ単位で各自プラン発表、ベストプラン選択 2) グループ代表がベストプラン発表	14:30 15:30
. まとめ	1) 全体講評および基本スキル講義 2) 実例内容解説	15:30 17:00

*受講者はプランヒアリングに必要なツール、作図道具、作図用紙をご用意ください。