

株式会社 住宅産業研究所 主催

住宅営業管理職・研修担当者向け セミナー

住宅営業管理職セミナー① 「教え方を教えます! 研修手法紹介セミナー」

営業担当の能力は、**やる気×知識×スキル**で表す事が出来る。ここで言う知識とか、仕事に必要な知識のことで、スキルとは仕事に必要な技術、例えばお客様の警戒心を下げる技術といったものである。新入社員は、やる気は高いが、知識やスキルが低いので、全体としては能力は低くなる。そこで、**研修は知識やスキルの研修**を行なうことになる。

しかし、**やる気はいつまでも高くない**。高いコストをかけて採用した新入社員のやる気を維持出来ず、やめさせてしまうようなことがあると、会社にも不利益をもたらすことになるので注意しよう。

では、何故彼らのやる気が下がるのか?それは、**早く結果が出ないから**である。やる気を持って会社に入ったが、すぐに結果、つまり契約が取れないから、嫌になってしまう。さらに言うと、契約どころか、お客様に相手にもしてもらえない場合も多い。**最近の若者は、妙に自分に自信がある**。出来ると思っているので、結果が出ないと、落ち込んでしまう。「心が折れた」という表現を使う営業担当が多いのは、そう言う訳である。

では、どうすれば良いのか?それは、「結果」を早く経験するために、「**結果**」のハードルを下げることで対応出来る。契約以外にいろいろな結果を用意するのである。達成可能性の高い目標を早い段階で達成させるのである。これを順に繰り返し、契約まで持って行くように教えるのである。

■進め方 講師 音地常弘

(住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー)

時間 (目安)	
13:45 ~ 16:15	■はじめに ・最近の住宅市場トピックス ■新入社員研修 ・まず覚えさせることは、「会社紹介が出来る」「セールスポイントが言える」「家づくりの進め方の説明が出来る」こと。
途中休憩含む	・低いゴールを設定して、短期間で成功させる ・初回接客は、見本をDVDにして、覚えさせる ・知識は、いつどんなときに使うのかを教える他、研修方法について解説します

■基本マニュアルの作り方「必ず営業の質問から」

営業からの質問

お客様の答え A

こちらの対応とゴール

お客様の答え B

こちらの対応とゴール

お客様の答え C

こちらの対応とゴール

お申込みはこのまま FAX で ⇒ 06-6365-5870

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)	TACT 会員 ・ エクспレス会員 ・ 非会員		

■「住宅営業管理職セミナー①」

各種会員様 25,000 円 非会員様 30,000 円 (どちらも税込)

※ご希望の地域に○を		会場名	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
大阪	2/17 (金)	IMP ビル 5 階会議室 C 会議室 (京橋駅)		
東京	2/21 (火)	津田ホール T 104 会議室 (千駄ヶ谷駅)		

※このセミナーの内容についてのお問い合わせは、(株)住宅産業研究所関西支社 06-6365-5831 音地(おんじ)まで

その他のお問い合わせは、(株)住宅産業研究所関西支社 06-6365-5831 高田まで

※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

□今後この番号への、案内は不要です。FAX 番号 ()