

株式会社 住宅産業研究所 主催

競争負けが多い担当・研修担当向け セミナー

住宅営業基本セミナー① 「初回プレゼンと最終プレゼン」

昨年は、会社や担当者の差別化をメインにお話してきました。これは、最近好調な会社を取材して作った、住宅営業版“勝利の方程式”というものの説明です。

野球の勝利の方程式は、先発投手が試合を壊さない様がんばり(営業担当で言えば信頼関係を作る)、得点を重ねて(差別化)、中継ぎ、抑えにまわして行くという考え方です。今、絶好調の「旭化成ホームズ」や「一条工務店」の営業のやり方は、このようなやり方です。

住宅産業研究所の調査でも、図面を依頼する会社を決めるまでに平均6ヶ月かけていることが分かりました。

しかし、いくら差別化がうまくいっても、肝心のものが決まらなると受注には至りません。それが間取りです。抑えの切り札が、失敗すると、負けに直結します。やっぱり抑えは、ピシッと決めたいものです。

住宅産業研究所の調査では、図面を依頼してから契約するまでに、平均2ヶ月しかかけていないということが分かりました。

つまり、じっくり会社を選んだ後は、図面をパッと決めて契約しているということです。

何回も図面のやり直しをしていると、せっかく出来た信頼関係が崩れて行きます。これはもったいないことですな!

そこで、今回の研修は、プランヒアリングからクロージングまでの進め方を紹介します。シートや事例をもとに解説しますので、是非ともご参加ください。

■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)	
	<p>■はじめに</p> <ul style="list-style-type: none"> ・最近の住宅市場、トピックス、調査紹介
	<p>■初回プレゼン</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プレゼンの進め方で、納得度は変わる ・提案資料の作り方 (表紙、ヒアリングまとめ、図面への書き込み) ・場を盛り上げるあいさつの仕方
10:15	<ul style="list-style-type: none"> ・まずは、「そうそう」。要望を思い出させる
～	
12:45	<ul style="list-style-type: none"> ・次は、「なるほど」。説明方法の3パターン ・最後に、「へえ!」。サプライズ提案
(途中休憩有り)	<ul style="list-style-type: none"> ・質疑応答のポイントは、気持を理解すること ・次回につなげるクロージング
	<p>■最終プレゼン</p> <ul style="list-style-type: none"> ・再度差別化説明から、プレゼンを始める ・自社の強みを思い出させる ・緊張感を上げるあいさつの仕方 ・今までの商談の確認を再度行なう ・変更点の確認と最後の質疑応答 ・クロージング4パターン ・クロージングの対応

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 ・ エクスプレス会員 ・ 非会員		

■「住宅営業基本セミナー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 ()