

店長が変われなければ、営業マンにいくら教えても、部下は変わらない

注文住宅展示場店長の為の

展示場を活用したチーム活性化プログラム

顧客との会話を盛り上げる、仕組みシステムを自ら作成。モチベーションの高いチームに変えます!!

貴社にお伺いする出張方式、ワーキング+プレスト+ロープレで体得する実践的研修です

研修費用 2日間連続+フォロー1日 840,000円 講師 住宅産業研究所 清水 直人

研修のポイント

1. 他社の工夫事例情報や、今顧客との会話が一番盛り上がる生活シーン型会話の捻り出し方から、会話の展開まで、ヒントが満載。
2. 店長自ら考え、展示場運営スタイルを作り上げるだけでなく、逆ロープレで指導方法も会得できます。
3. また研修初日のコミットで目標を明確化するので、単発で終わらない継続的な取り組みになります。

「展示場活性化プログラム」(2日間連続+フォロー1日)

テーマ	内容	狙い・ポイント	方法
一日目 キックオフ 研修 10:00~17:00	<ul style="list-style-type: none"> ・最近の市場動向～経営者判断は好調、現場の声は苦戦、本当はどっち? ・他社はここまで工夫している～展示場ディスプレイでの惹き付け、集客の為の独自イベント、初回接客における顧客キャッチ事例 ・商談トレンド～入り口は奥様からキャッチ、出口はご主人で押さえる商談 ・生活シーンから始める初回接客コミュニケーションとは ・講義を参考にし、各展示場のコミットメントを作成・発表(発表後は貴社営業責任者からの講評) 	<ul style="list-style-type: none"> ・現在の住宅市場のポイントとこれからの課題を理解 ・顧客の動き、他社の取り組み事例なども含め、自社の現状との違いを認識 ・今回の研修の全体的な流れと意義を確認 ・参加店長がコミットメントを作成し取り組み姿勢を表明することで目標を明確化する 	講義 + ワーキング + プレスト
二日目 展示場研修 10:00~17:00	<ul style="list-style-type: none"> ・自身の展示場ではどんな生活シーンが示せるのか? 展示場の生活シーンリテラシーポイントを洗い出した上で、全員でブラッシュアップ ・実際に自ら作った生活シーントークを使って参加店長自身が接客ロープレ練習 ・その会話からの展開練習～反応のいい時と悪い時の会話力・質問力向上のさせ方 ・同じ練習を部下指導ロープレとして実践体験 	<ul style="list-style-type: none"> ・接客トークを与えられるのではなく、自ら作成する事で、理解を深めると共に納得感を持って部下指導・接客に活かす ・着座率・アポ率を向上させる為の生活シーンからの会話力・質問力技術の向上のさせ方の会得 ・機能・性能ではない商談の基準を作ります 	講義 + ワーキング + プレスト + ロープレ + 逆ロープレ
1ヵ月後 フォロー 研修 13:00~17:00	<ul style="list-style-type: none"> ・コミットメントの達成状況の確認 ・モデル展示場1ヶ所にお伺いし、部下も含めて直接指導 ・展示場そのものに対しての客観的なアドバイスもします 	<ul style="list-style-type: none"> ・展示場にて部下も含めて、講師と共に検証、具体的指導をすることで、研修後1ヶ月間を振り返る。 ・展示場運営を客観視することで、新たな気づきも誘導 	講義 + コンサル ティング

実施するに当たって

対象：展示場展開をしている注文住宅店長以下アドバイザーも含めたメンバー全員。年齢経験、メーカー、工務店は問いません。対象人数は15人までが適当です。

場所：初日会議室、2日目とフォローは展示場。研修開始時間などは調整可能です。

費用：上記研修 840,000円 + 出張費 + 宿泊費

問い合わせ (株)住宅産業研究所 コミュニティ部 清水 直人(e-mail:shimizu-n@tact-jsk.co.jp)

東京都新宿区新宿2-3-11 電話03-3358-1407 FAX03-3358-1429