

JSK 住宅産業研究所 2010年注文住宅営業研修ご案内

最近の取材で明るい話題を訪ねると、リフォーム関連の話題が真っ先に上がることが増えています。

でも2010年は注文住宅も明るい1年にしたいと誰もがそう思っているはずですね。

①フラット35の1%金利優遇、②住宅版エコポイント、③贈与税非課税枠の拡大など、市場環境は「買い」ですから、業界全体で盛り上げていく必要があります。

ですので、是非今年はポジティブにお客様を動機付けしていきたいと思えます。

そこでポイントになるのは営業マンの会話力。

まずは営業マンがポジティブな会話を進めるところから始めること。

その一方で競合も激しくなりました。1棟も落としたいのはどこも同じ。競合対策も改めて認識しておきたいところです。

出張研修プログラム事例①	テーマ	内容	方法
2~3年生を戦力化する 120分折衝出来る 初回接客術 ◆研修時間：6時間◆ ◆研修費用：315,000円+交通費◆	今年の商談で大事にして欲しいテーマ	・市場動向～エコポイント、1%優遇は早いもの順 ・顧客動向～安心を求める傾向変わらないが、貯めてから買うから買ってから返す顧客が増加 ・顧客管理～初来場から契約までのリードタイムが大幅増、顧客管理の在り方もポイントに ・最近の好調営業マンの3つの特徴 ①まずは明るいこと、②そして話が面白いこと、③最後は初回で顧客に合った提案が出来ること	講義
	長時間接客へのチャンス逃さないコツ	・初回接客トレンド～メーカーはその場でアポ、ビルダーは仲良くなる、どっちが正解？ ・説明ロープレのやりすぎで、1人で話して1人でまとめる自慰接客が未だ横行 ・ポイントは「なぜ来場したか」の疑問感 ・ピンポイントで分かる顧客関心点の掴み方と長時間接客の具体策～来場家族全員を退屈させない接客方法とは	講義+ロープレ
	120分折衝の為にロープレトレーニング	・基本練習～基本情報から盛り上げられるか？ ・一致する話を進めるコツは具体的な選択肢と自慢ではない自分の話 ・展示場での生活シーンから顧客の生活⇒拡大欲求会話にどう進めるか	ロープレ
出張研修プログラム事例②	テーマ	内容(抜粋)	方法
顧客を動かす 管理法 ◆研修時間：2時間◆ ◆費用：210,000円+交通費◆	人気集客分析	・改正特定商取引法でアプローチ方法の多チャンネル化および呼び込み力強化が急務に ・マネ出来る人気イベント・集客成功事例紹介	講義
	次につながる接客術	・言葉だけでは理解できない顧客が増加。アプローチブックを始め、見せて体感させてが今の基本 ・奥さんと仲良くなる携帯メアド、さてどうGET?	
	顧客を動かす管理とは	・顧客管理は「管理」から「仲良くなる」、「会える」から「話が出来る」で劇的に意識方法が変わる ・最大は「基本の徹底」～「手書きお礼状」「お役立ち情報」等々、他社はここまでやっている 他	
出張研修プログラム事例③	テーマ	内容(抜粋)	方法
競合に負けない 商談力 ◆研修時間：6時間◆ ◆費用：基本315,000円(0P有)+交通費◆	受注動向分析	・貴社エリアでの他社動向分析 ・好調会社と不調会社の差はどこだ	講義
	ライバル会社の研究	・商談パターン、販売商品の分析、具体的トーク、強み弱み…(対象とするライバル会社は3社までが理想です詳細はお打ち合わせにてご確認ください)	講義
	競合場面の切り抜けトレーニング	・初回場面の競合状態からの突破ロープレ ・見積りまでにやるべき3ポイント ・見積り場面までに他社を振り切れなかった場面 ①高いね、②検討してメールしますなど 他	講義+ロープレ

研修のお申し込み方法

実施するに当たって

STEP①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)

STEP②研修日程・研修内容の刷り合わせ

STEP③打合せ内容に基づき、別途企画書をご提出

STEP④貴社内での研修実施決済後実施が決定

1. 対象：モデルハウスを持つ注文住宅営業マン。参加者人数は事例①、③は15名程度が適当です。事例②は人数は問いません。
2. 場所：①はモデルハウスが理想ですが会議室でも可能。②③は会議室でOK
3. 費用：上記研修いずれも表示金額プラス交通費(首都圏は交通費無料)

～講師ならびに問い合わせ～

株式会社住宅産業研究所 清水 直人

新宿区新宿2-3-11 電話 03-3358-1407 FAX 03-3358-1429