

アパート営業マンを元気付ける

アパート勝ち残り戦術

主要各社は都市部に戦力再配置、新たな競合時代に突入へ!!

貴社にお伺いする出張式研修 3時間 315,000円+交通費(首都圏以外)

講師：株式会社住宅産業研究所 清水 直人

研修のポイント

1. 弊社の取材情報+300名を越えるオーナー様アンケート結果を元に研修を構成
2. 主要会社のトレンド情報に加え、商談時の強み弱み、どこを突けば良いかを具体的にお話します
3. また今後の課題として、リピート偏重ではない新規オーナー動機付け策など各社のトライアル事例もご紹介

アパート業界勝ち残り戦術 プログラム 3時間

時間	テーマ	内容	方法
30分	I. アパート市場の 動向分析	1) 最近の市場動向～都市部偏重へ更にシフト、住む人が無ければ建てる人がいない、どうする地方マーケット 2) アパート着工の将来予測～アパート着工が住宅需要の調整弁って本当？ 3) 未だ苦戦する金融機関対策、各社の妙案は？	講義
120分	II. アパート業界の 競争力・商談力分析	1) アパート主要会社の最新受注獲得策 2) ビルダー多数参戦の戸建賃貸、さてブームはどこまで 3) 主要会社の競争力分析～集客手法から商談、借上げ条件などを徹底分析 4) 主要会社の競合実態～オーナーアンケートから見える各社の強み・弱み、課題とは何か⇒企業イメージ、商談に進んだ理由、事業提案を受けた理由、契約した理由、契約しなかった理由など(対象は大東、積水、大和、レオパ、東建、パナ、旭化成、化学、ミサワ、地元会社など主要14社)	講義
30分	III. 元気になる アパート販売術	1) 新規オーナー動機付け～今の狙いはサラリーマンで基本は儲かるかどうか、でも儲けた先にある家族・生活などの新たな価値にまで言及している？ 2) 潜在客を他社より早くどうキャッチするか～使う人脈は、社内関連会社は当たり前、金融機関など地元密着金持ち情報屋の取りこみ方 3) 入居確保力が受注を左右する～リフォーム提案、ホテル並みのサービス充実へ、入居者集まる人気仕様は	講義

実施するに当たって

1. 対象 : アパート販売会社営業マン。参加者人数、年齢経験、メーカー・ビルダー、専業・住宅兼業などの業態は問いません。
2. 場所 : 会議室など貴社のご指定の場所にお伺いします。
3. 費用 : 上記研修費用 315,000円(消費税込み) プラス交通費。
4. その他 : アパート主要会社の情報を中心に構成していますが、ご要望に応じて内容及び研修時間をカスタマイズすることは可能です。その場合は、打ち合わせの上内容をすり合わせさせていただきます。

講師ならびに問い合わせ

株式会社住宅産業研究所 本社 担当：清水直人(しみずなおと)

新宿区新宿 2-3-11 電話：03-3358-1407 FAX：03-3358-1429 E-mail：shimizu-n@tact-jsk.co.jp