

【 1月開催セミナー 】

今日から使える住宅営業スキル

# 契約率アップのための敷地環境調査 3原則

～あなたの会社の敷地環境調査は「測量」になっていないか？～

## ！！『敷地環境調査』が変われば、営業が変わる！！

住宅営業において、一般的に敷地環境調査や敷地調査は法的規制をクリアし、敷地形状や高低差等の敷地条件を活かし、採光や通風、眺望等を考慮したお客様にとって最適なプランニングを提案することを目的として実施します。また、地盤や給排水設備など、建物以外の費用をつかむことも大きな役割です。

しかし敷地環境調査は、**受注に結び付けるための営業プロセス**として、商談の重要なステップとなるのです。

- 敷地環境調査のアポイント取り
- 敷地環境調査当日
- 敷地環境調査報告

の3つの商談プロセスには、お客様を契約に導くための役割がそれぞれあります。

敷地環境調査は、自社の仕事をお客様に見ていただく最高のチャンスです。

このセミナーでは、敷地環境調査を重要な商談場面に変える実践的な方法を具体的について解説します。

【日 時】

2012年 1月 26日(木) 10:00～16:00

【セミナー内容】

### ■『契約するための敷地環境調査』による3つの商談プロセス

①敷地環境調査のアポイント取りで確認すべきこと

- ・確実にアポイントを取る方法とツール

②敷地環境調査当日、何をするのか

- ・顧客立会いで契約率は飛躍的にアップする

③敷地環境調査報告でやるべきこと

- ・報告書で「伝えること」と「ヒアリングすること」

### ■営業プロセスの中で活かす『敷地環境調査』

- ・商談からクロージング、有効な「敷地環境調査」実施時期はいつか

### ■『契約するための敷地環境調査』3つの目的

①契約できる顧客を見極める最大のチャンス

②顧客との信頼関係はこうしてつくる

- ・設計、工事など非営業部門も巻き込み「お客様と会社のお付き合い」

③情報収集と問題発見/「テストクロージング」とは？

- ・キーワード「もしご納得のいくプランがご提案できれば…」で真のニーズを聞く

【対象者】

経営者、営業責任者、担当者など、営業に関わるや設計担当の方

【定員】

10名(定員になり次第締め切らせていただきますのでご了承下さい)

【費用】

23,000円/人(税込)

【会場】

アルファヴォイスコンサルティング株式会社 セミナールーム

〒102-0074 東京都千代田区九段南3-9-14 九段南センタービル7F

【お問い合わせ】

03-5215-8711 登尾(ノボリオ)・川田(カワタ)まで

お申し込み後、受付確認をメール又はFAXでお送りさせていただきます。

アルファヴォイスコンサルティング(株) 行

FAX 03-5215-8717

## 公開セミナー申込書

研修日程：2012 年 1 月 26 日

公開セミナーテーマ 『契約率アップのための敷地環境調査3原則』

### ■ 貴社名／住所

貴社名 \_\_\_\_\_ ご担当者(窓口) \_\_\_\_\_ 部・課 \_\_\_\_\_ 様

ご住所 〒 \_\_\_\_\_

TEL \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

### ■ セミナー参加者氏名(フルネームでご記入下さい)

1. 氏名 \_\_\_\_\_ 年齢 \_\_\_\_\_

所属 \_\_\_\_\_ 役職 \_\_\_\_\_

2. 氏名 \_\_\_\_\_ 年齢 \_\_\_\_\_

所属 \_\_\_\_\_ 役職 \_\_\_\_\_

3. 氏名 \_\_\_\_\_ 年齢 \_\_\_\_\_

所属 \_\_\_\_\_ 役職 \_\_\_\_\_

4. 氏名 \_\_\_\_\_ 年齢 \_\_\_\_\_

所属 \_\_\_\_\_ 役職 \_\_\_\_\_

※お申し込みを頂いた方に、受付完了をメール又はFAXでお知らせします。