

資金計画『マイホーム FP』 住宅営業活用セミナー

住宅営業において資金計画は最優先の営業プロセスです。顧客の住宅購入の意思がどんなに強くても、資金計画が成り立たなければ受注することは不可能です。しかし年収や借入の話題は営業マンにとって聞きにくい内容の一つです。そこで資金計画ソフト『マイホーム FP』を営業プロセスの中で効率よく活用し、商談初期からタイミングよく資金計画を実施することが、受注に結び付ける早道なのです。特にプラン、見積り提出前に『マイホーム FP』により資金計画を実施することで、商談の主導権を握ることができ、結果の出る営業体質をつくり上げることが可能になります。

また『マイホーム FP』は資金計画だけの一般的なソフトと大きく異なり、集客・初期面談・ランクアップ・クロージングの各営業プロセスで効果的に使用することが可能です。

このような現象はないですか!?

- ・競合負けが多い
- ・時期先顧客を商談化できない
- ・商談が長期化する
- ・年収が聞けない
- ・お客様の前で資金計画ができない
- ・お客様から値引き要求をされてしまう etc...

■セミナーの内容

テーマ	内容
営業スキル	・住宅営業プロセスのどこで『マイホーム FP』を活用するのか ・『マイホーム FP』を使って顧客情報を収集する
営業知識	・税金、年金の知識を活かしライフプランから資金計画を提案する ・資金シミュレーションを効果的に実施する
オペレーションスキル	・『マイホーム FP』のコンテンツと操作方法を習得する

■セミナー実施の方法

[出張セミナー]

実施場所：貴社にてセミナーを実施 参加人数：6人まで

研修費用：525,000円（消費税込）／社 ※講師の交通費、宿泊費は別途

[公開セミナー]

実施場所：弊社セミナールーム(東京) 参加人数：1社3人まで

研修費用：420,000円（消費税込）／社

- *上記セミナーは「中小企業雇用創出等能力開発助成金」の対象となり、最大約1/2が助成されます。
(ただし、助成金の利用には条件があります)※1 この助成金は、当社クライアントの多くの
方々に利用していただいています。具体的な内容、詳細についてはお気軽にお問い合わせください。

■実施条件

- ①出張セミナー、公開セミナー共に実施日程は2日間（合計10時間）※1 とします。
- ②『マイホーム FP』1セットを含みます。（保守契約費用は別途）
 - ・1セットご購入いただければ2セット目からレンタルが可能です。

お問い合わせ アルファヴォイスコンサルティング(株) 担当:登尾(のほりお) 古屋

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

TEL:03-5215-8711 FAX:03-5215-8717