

特別 企画

建設営業活性化研修パック

建設営業の活性化に向け、アルファヴォイスの営業力強化研修を

3回50万円の特別パック

で提供します。



1. テーマの組み合わせは自由 2. 受講後は即実践できる

貴社の状況に合わせて強化したいテーマを選んで開催できます。

3. 実践で使える営業ツール付

セミナー№		テーマ
土地活用営業	T1	建築現場の利用法と集客できる現場見学会の運営 建築現場は会社のモデルハウス、上手に利用して契約に直結する現場見学会の運営方法を解説
	T2	ダイレクトエリアマーケティングのアポイント率30%獲得法 建設市場の80%を占める潜在顧客の開拓方法をマスター
	T3	競合他社に勝つための問題解決型営業プロセス 価格競争を脱却！プラン見積り先行型営業から、顧客ニーズに対処する問題解決型営業へ
	T4	究極のクロージング営業 クロージングスキルを体得して、顧客のNOに負けない強い営業マンに変わる
戸建住宅営業	K1	受注に直結させる展示場・現場見学会 初期面談の「追う顧客」「追わない顧客」の顧客選別と、商談率を上げる接客スキル
	K2	住宅版 競合他社に勝つための問題解決型営業プロセス 顧客の問題点を解決し、顧客の信頼を獲得する営業プロセスで受注率を上げる
	K3	住宅版 究極のクロージング営業 クロージングスキルを体得して、顧客のNOに負けない強い営業マンに変わる
	K4	土地無顧客（セット販売）の受注獲得法 『土地情報取得申込書』記入によるセット販売成功の原則
お客様探し・全社員営業	M1	新・営業マン知識・スキルアップ 新入社員・営業未経験者を即戦力に鍛える、営業スキル、知識、コミュニケーションを特訓！
	M2	家主、建て替え営業・・・建設営業の市街地戦略 家主営業、建替え、立ち退き、多機能複合住宅、今こそ新たな市場へ参入するチャンス
	M3	セールスコミュニケーションスキル（SCS） 顧客と信頼関係を構築する為のコミュニケーションの原則を体得しプロの営業マンへ
	M4	営業マンがいなくても受注は伸びる・・・全社員営業意識改革 社員の少しの意識改革が業績を大きく変える、非営業部門が取り組む営業活動とは
	M5	リノベーション営業受注の決定版・・・水ぼたぼたから300万円 リノベーションの顧客ターゲットと、小規模工事から大規模工事を提案するプロセスを解説

例えば 営業マンはいないが早急に見込み客を発掘して、短期に受注できる営業戦略を模索

している会社には ➡ **1回目 M4** **2回目 M2** **3回目 T1** のパックがお勧めです！

※ご要望で貴社の状況によりお勧めのテーマをご提案させていただきます。

■実施頻度：3ヶ月以内に3回実施（1回／1日） ※スケジュールはご相談ください。

■費用：525,000円／3回（消費税込） ※交通費、宿泊費は別途

中小企業雇用創出等能力開発助成金（能開助成金）制度が利用できます。（研修費用の1/2が助成金で戻るので実質負担額は約25万円）

※能開助成金制度を利用する場合は別途5万円の費用がかかります。詳しくはお問い合わせください。

お問合せ

アルファヴォイスコンサルティング株式会社

〒102-0074 東京都千代田区九段南4-7-10 九段藤山ビル3階 <http://www.alpha-vc.co.jp>

TEL:03-5215-8711 FAX:03-5215-8717 Mail:info@alpha-vc.co.jp 川田(カワタ)・登尾(ノボリオ)