

建築、建設営業のための即実践、即行動、即戦力、即効果、即結果セミナー

建築、建設 (賃貸住宅、戸建住宅、分譲住宅、不動産販売、法人営業、企画開発など) のための営業力強化オープンセミナー

開催日：2019年6月～12月/4回(1回2日間) 合計40時間

◆学びたいテーマをのみを選択して参加することも可能です  
[1回2日間毎にお申込みください]

主催：アルファヴォイスコンサルティング株式会社

[1日目]13:00～17:00 [2日目]9:00～16:00

回	日程	コース	対象者	テーマ	内容
1	6月 3日(月)～ 4日(火) [1日目]13:00～17:00 [2日目] 9:00～16:00	基本編	新営業マン	<ul style="list-style-type: none"> <li>・信頼関係構築の手順を体得する</li> <li>・結果の出る建築、建設営業のプロセスの全体を理解する</li> <li>・スピードクロージングの対話力を体得する</li> </ul>	<p>(1) 営業力強化の原則</p> <p>1. 営業力とは 2. 正しい営業心得とは (顧客中心思考) 3. 傾聴の態度 4. 真実の瞬間</p> <p>(2) 目標管理の原則</p> <p>1. 期待値と主体的目標 2. 目標への動機づけ 3. 目標値の分解作業 (リスト件数、訪問件数、アポ件数など) 4. チェックと評価、反省</p> <p>(3) 営業管理の原則</p> <p>1. 顧客情報管理 ①建築営業の2つの情報 ②7つの問題軸 (顧客プロフィール、土地、時期、資金、キーマン、ライバル、動機)</p> <p>2. 顧客カレンダー (契約までのスケジュール管理) 3. 進捗状況管理</p> <p>(4) 信頼関係構築の原則</p> <p>1. 笑顔 2. 顧客の側に立つ 3. 顧客にしゃべってもらう (ヒアリングの極意) 4. 顧客を賞賛する 5. 感謝の直筆手紙の書き方</p> <p>(5) 建築、建設営業の基礎</p> <p>1. 建築営業プロセス (探客→培養→商談→契約) の原理、原則 2. 開発営業 (飛び込み営業) の原理、原則、心構え</p> <p>3. 法人開拓営業の進め方 4. 個人顧客開拓営業の進め方</p> <p>(6) 営業対話力強化訓練(セールスコミュニケーションスキル/SCSの理解と体得)</p> <p>1. 顧客満足スキル ①ニーズの本質に迫る質問のスキル ②共感的理解のスキル ③感動の説得スキル ④約束のスキル (スピードクロージング)</p> <p>2. 反感克服のスキル ①顧客の強い反感にうまく対応する ②無関心克服と拒絶克服</p> <p>■ 目標設定 (契約件数、アポ件数目標、訪問件数目標など)</p>
2	8月 5日(月)～ 6日(火) [1日目]13:00～17:00 [2日目] 9:00～16:00	応用編	新営業マン	<p>初回面談から着座訪問、クロージング面談までのプロセスを体得する</p>	<p>(1) 初期面談からランクアップへ</p> <p>1. 初回面談ストーリー</p> <p>個人顧客編：①インターホンから面談へ ②顧客の警戒心を取るための称賛 ③雑談からの情報収集など</p> <p>法人顧客編：①受付対応 ②受付から担当者へ ③着座面談</p> <p>2. 選別訪問からアポイント訪問へ (いかに有効なアポイントを取るか) 3. アポイント訪問から着座訪問へ (顧客の視点に立ち、動機を喚起する)</p> <p>(2) スピードクロージングへの準備</p> <p>1. 業者絞りのための会社紹介 2. 顧客との相互理解を促すための自己紹介 (自己紹介ツールの作り方、使い方)</p> <p>3. 顧客を納得、感動させるための商品紹介 4. 収集すべき情報とその収集方法</p> <p>5. 着座訪問ストーリーの立て方</p> <p>①なぜ、対策が必要か ②なぜ、自社なのか (自社の差別性を説得する) ③なぜ、今なのか (タイミングを説得する)</p> <p>6. 問題発見型営業スキル</p> <p>・7つの問題軸 (顧客プロフィール、土地、時期、資金、キーマン、ライバル、動機) による問題発見</p> <p>(3) 中長期顧客培養育成活動の進め方</p> <p>1. イベントの誘い込み 2. フォロー方針 3. 定期対応と不定期対応 4. ストーリーに沿った電話、手紙、メール</p> <p>■ 目標のチェック、評価。成功事例と成功要因、失敗事例と失敗要因の共有化/次の目標設定</p>

3	<b>10月 7日(月)~ 8日(火)</b> <small>[1日目]13:00~17:00 [2日目] 9:00~16:00</small>	上級編	中堅 営業マン	クロージング力を強化する	<p><b>(1) 商談・クロージングスキル</b>  1.プラン提案 2.見積もり提出の手順 3.競合他社に勝つための差別化営業  <b>4.決断への反論、不安に対処する</b>  ①時期尚早 ②近隣対策不安 ③返済不安 ④災害不安 ⑤資金調達、借金不安 ⑥家族内調整不安など</p> <p><b>(2) テストクロージングとラストクロージング</b>  1.テストクロージング営業で顧客の真のニーズを掴まえる 2.建築計画スケジュール表を活用したテストクロージング営業の体得  3.ストローク訪問（短期間多頻度接触）の意義と方法 4.融資審査時に活用したテストクロージング  5.条件つきテストクロージング 6.ラストクロージング商談で契約を取る</p> <p><b>(3) 必ず契約できる7つのクロージングスキル</b>  ①再度、スケジューリング ②不確定要因の確定化 ③パーセンテージのスキル ④フラッシュバックのスキル ⑤成功事例、失敗事例の紹介  ⑥私の宣言 ⑦沈黙のスキル</p> <p>■目標のチェック、評価。成功事例と成功要因、失敗事例と失敗要因の共有化/次の目標設定</p>
4	<b>12月 2日(月)~ 3日(火)</b> <small>[1日目]13:00~17:00 [2日目] 9:00~16:00</small>	実践編	中堅 営業マン	場面設定実践ロールプレイ訓練 (建築、建設営業プロセス実践編)	<p><b>目的：</b>初回面談から最終のクロージングにおける営業プロセスのある営業場面をピックアップし、商談目的を達成するためのロールプレイを実践的に実施することで、本人の成長を援助し、営業成績を上げることが目的です。</p> <p><b>内容：</b>(1)リハーサル ①商談目的の明確化 ②商談ストーリー作成 ③顧客ニーズと反論の予想 ④トークとツールの準備  (2)ロールプレイの実践 (3)ロールプレイの評価点、改善点</p> <p><b>営業シーンの例：</b>・飛び込み初回訪問 ・アポイント訪問 ・着座訪問 ・会社紹介、自己紹介、商品紹介 ・提案書提出 ・プラン提案 ・事業収支提案  ・スケジューリング提案 ・テストクロージング・ラストクロージング</p> <p>■目標のチェック、評価/成功事例と成功要因、失敗事例と失敗要因の共有化</p>



賃貸住宅、戸建住宅、分譲住宅、リフォーム営業、不動産販売、一般建築、法人営業建設など**建築、建設営業に携わるすべての営業担当者**を対象にしています。  
生産性を上げ、結果と時短を両立させたい人、年間の受注件数、売り上げを伸ばしたい人、新人や他部門から配属された人、**部下指導を効率的に進めたい営業部長、営業課長**、  
成績が今一つ伸び悩んでいる人、開発営業を継続しているが結果がイメージ出来ない人、ぜひ、ご参加下さい。  
研修会の参加により、スキルを体得し、モチベーションを上げることが出来ます。  
弊社の30年間の営業指導を通じて培われたノウハウをすべて公開しますので実践すれば、必ず結果の出る内容に吟味されています。お申込みをお待ちしております。

**費用:50,000円(税抜き) / 1回(2日間) 定員:10名** ※詳細のご案内はお申込み後にお送りいたします。

**会場/お問合せ：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 〒102-0093 東京都千代田区平河町 1-4-12 平河町センタービル3階 TEL:03-5215-8711**

貴社名			参加者お名前/役職	E-mail	
ご住所	〒	TEL/FAX			ご担当者
参加希望日程	参加する日程に <input type="radio"/> 4回(8日間すべて参加) <input type="radio"/> [日程を選択して参加] 1回目 2回目 3回目 4回目				

**FAXにてお申込みください**



**FAX : 03-5215-8717**