



消費税10%先送り！ その間の受注対策は？

“増税前”の早期受注を生み出す 『三種の神器』

3つの利器が、圧倒的な差別化により、集客、見込客ランクアップ～成約を強化する！

第1講：『集客力』で勝つ



集客、探客、紹介客を生み続ける“集客根源”の話

- ◆人が集まるチラシには理由がある！お客様のどこを摸れば良いのか？
- ◆集客が増えれば、紹介も増える、客が客を呼ぶ仕組みとは？



社団法人住まい文化研究会
代表 石川新治

第2講：『訴求力』で勝つ



資金計画の将来リスクと対策相談で、最適購入時期に導く実践講話術

- ◆住宅と年金の関係が賃貸から購入に導く！
- ◆金利の上昇リスクが契約を早める！



株式会社システムデザイン・アクティ
取締役 大高英則

第3講：『対話力』で勝つ



成約率が格段に上がる営業対話の原則（セールスコミュニケーションスキル）を公開

- ◆質問のスキル、共感のスキルで、顧客の意欲を高めアポイント成功率を高める！
- ◆説得のスキル、約束のスキルで、顧客の決断を促しクローリング成功率を高める！



アルファヴォイス
コンサルティング株式会社
代表取締役 若林信孝

『消費者セミナー原稿』プレゼント！ 早く建てたくなるツボ満載！

参加申込書

FAX: 0852-31-8399

※受付後に会場地図をご案内します

日時等	平成27年2月2日（月） 定員：15名 （1社1名）		
会場	東京八重洲ホール(512会議室) 東京都中央区日本橋3-4-13 (東京駅八重洲中央口直進徒歩3分 電話:03-3201-3631)		
主催	アルファヴォイスコンサルティング株式会社 社団法人住まい文化研究会 株式会社システムデザイン・アクティ		
一般講座	13:00~17:00 対象：工務店経営者 （参加費無料）	【参加する・しない】	
貴社名			
ご住所			
氏名		役職	
TEL/FAX	/	携帯	

【個人情報の取り扱いについて】当社は、お客様の個人情報について以下の通りお取り扱い致します。
ご返信頂いた場合はこれに同意して頂いたものと致します。また、皆様から当社に対して皆様の個人情報について開示内容の訂正、追加、削除、
のご要望があった場合は、当社は個人情報の開示等の手続に従い対応させて頂きます。