

建設営業のための

第 18 回

# 『新 営業マン スキル・知識研修』開催

～土地活用営業、住宅営業のための 即実践・即行動・即戦力・即効果・即結果 セミナー～

■開催日 2019年5月23日(木)～24日(金)

1日目：13:00～18:00  
2日目：9:00～16:00

【会場】 アルファヴォイスコンサルティング(株) セミナールーム 東京都千代田区平河町1-4-12

平河町センタービル 3階

- |  |  |
|--|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> 『過去に新卒者を採用したが育成できなかった』 | <input checked="" type="checkbox"/> 『すぐに退職してしまう』『今度こそ、育成したい』 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 『具体的に何を教えたら良いかわからない』   | <input checked="" type="checkbox"/> 『教育したいが、忙しくて時間がない』       |
| <input checked="" type="checkbox"/> 『営業として育成したい』           | <input checked="" type="checkbox"/> 『もう一度、基礎を学ばせたい』          |

即実践に役立つ新営業マン向けの特別公開セミナーを開催します。具体的行動レベルのスキルと営業に必要な知識の基本をお教えます。営業社員が育つか否かは、基礎を体得しているかどうか重要です！！

## セミナーテーマ

- 建設営業、売れる営業マン像
  - 売れる営業マンになるための3つの力
- 建設営業（土地活用&戸建住宅）、初期面談から契約までの営業プロセス
  - 絶対はずしてはいけない営業行動
- 契約を左右する初期面談とは
  - 現場見学会、モデルハウウ、飛び込み訪問等々、初回面談の接客スキル
- 商談を進めるためのランクアップ、クロージングスキル
  - 建築計画スケジュール表とテストクロージング
- 土地活用営業、住宅営業に必要な実践知識とプレゼンテーション
  - お客様を納得させる収支シミュレーション／住宅営業は予算を聞いてはいけない
- 営業マンとしての“話し方”と“聴き方”
  - 2つのコミュニケーションスキル

## セミナー Point

- ▶ すぐ使える実践マニュアル・商談ツール付
- ▶ 実践の現場を想定した、ロールプレイ訓練
- ▶ 即日実践が可能、行動がすぐ結果に結び付く
- ▶ 同業仲間達との情報交換によるコミュニティ作り



費用 **54,000** 円(税込)／人

定員 10名 (定員になり次第締め切らせていただきます)

アルファヴォイスコンサルティング(株)

お問合せ **03-5215-8711** 担当:古屋

お申込み記入欄

御社名	参加人数	参加者お名前・役職・年齢 (複数人の場合はお名前を全員分ご記入下さい)	
ご住所 〒	人	ご担当者	
TEL	FAX	E-mail	

FAX  
送付先

**03-5215-8717**

→ WEBからも

アルファヴォイス

検索

各種、申込みフォームよりお申込みください

1804俱