

# 2022年 第21回『新 営業マン スキル・知識研修』

## & 第3回『建設営業力強化オープン研修』

開催日：2022年6月～11月/3回(1回2日間) 合計6日33時間

各回共に[1日目]13:00～18:00 [2日目]9:00～16:00 ◆学びたいテーマを選択して参加することも可能です[1回2日毎にお申込みください]

参加方法：対面(東京)とオンラインで実施予定です。ご希望の方法をお選びいただけます。※感染症等の状況によりオンラインのみになる場合があります

回	日程	テーマ	内容
<b>2022年 第21回『新 営業マン スキル・知識研修』</b>			
1	6月7日(火)～8日(水)	<b>すぐに役立つスキルと知識</b> ★毎年実施している、新営業マン向け研修と同様の研修です ★第1回のみのご参加も可能です!! ※すぐ使える実践マニュアル・商談ツール付 ・お客様との信頼関係構築 ・実践的建設営業プロセス ・商談場面実践ロールプレイ訓練	(1) 売れる建築営業マン像 ・売れる営業マンに必要な3つの力 (2) 営業力強化の原則 ・営業力とは ・正しい営業心得とは(顧客中心思考) ・傾聴の態度 ・真実の瞬間 (3) 建設営業の基本プロセス ・『初期面談』から『契約』までのプロセス ・個人顧客と法人顧客 ・顧客選別 (4) 契約を左右する初期面談の方法 ・現場見学会、モデルハウス、飛込み訪問、初回接客スキル (5) 建築営業(土地活用、住宅、分譲住宅等)に必要な知識とプレゼンテーション ・建築計画スケジュール表 ・敷地環境調査報告書 ・概算収支計画書 (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) ・『話し方』と『聴き方』 ・顧客満足のスキル ・反感克服のスキル
2	9月6日(火)～7日(水)	・初回からクロージングまでのプロセス ・契約に近づけるランクアップ ・商談場面実践ロールプレイ訓練	(1) 初期面談からランクアップへ ・顧客選別と対象顧客別初期面談 ・インターホンから面談へ ・顧客の警戒心をとる ・着座 (2) スピードクロージングへの準備 ・業者絞りのための会社紹介 ・会社紹介、自己紹介、商品紹介のツールの作り方、使い方 ・収集すべき情報とその収集 (3) 着座訪問ストーリーの立て方 ・なぜ、対策が必要か ・なぜ、自社なのか ・なぜ、今なのか (4) 問題発見型営業スキル ・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 (5) 中長期顧客培養育成活動の進め方 ・イベント誘い込み ・培養方針 ・定期対応と不適対応 ・ストーリーに沿った電話、手紙、メール ★商談場面実践ロールプレイ訓練(初回訪問、アポイント訪問、会社・商品・自己紹介他)
3	11月8日(火)～9日(水)	・クロージング力の強化 ・商談場面実践ロールプレイ訓練	(1) 商談・クロージングスキル ・プラン提案 ・見積り提出の手順 ・競合他社に勝つための差別化営業 (2) 契約決断への顧客の反論、不安に対処する ・時期尚早・隣対策不安・返済不安・災害不安・資金調達、借金不安・家族内調整不安等 (3) テストクロージングとラストクロージング ・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 ・ストローク訪問 ・建築計画スケジュール表を活用したクロージング・条件付きテストクロージング ・ラストクロージング商談で契約を取る (4) 必ず契約できる7つのクロージングスキル ・再度のスケジュールリング ・不確定要素の確定化 ・パーセンテージのスキル ・成功事例、失敗事例 ・私の宣言 ・沈黙のスキル ★商談場面実践ロールプレイ訓練(プラン提案、事業収支提案 他)

賃貸住宅、戸建住宅、分譲住宅、リノベーション、不動産販売、一般建築、法人営業など**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。

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。

**費用:55,000円(税込) / 1回(2日間)/人 各回定員:8名** ◆複数回ご参加いただく場合は20%OFFとなります。

お問合せ：アルファヴォイスコンサルティング株式会社 〒113-0033 東京都文京区本郷2-5-8 6階 TEL:03-3868-2438

◆詳しいご案内、対面研修の場合の会場はお申込み後にお送りいたします

担当:古屋 090-3348-1309 FAX:03-3868-2748

貴社名		参加者お名前 役職	E-mail
ご住所	〒	TEL/FAX	担当者
希望日程/方法	参加希望日程と方法に <input type="radio"/> 3回(6日間すべて参加) [日程を選択して参加] 1回目 2回目 3回目 [参加方法] 対面研修希望 オンライン研修希望		

FAXにてお申込みください

FAX : 03-3868-2748