



建設営業【土地活用・住宅・リノベーション・法人・紹介・飛び込み】オンラインセミナーのご案内

実践に役立つ建設営業担当者向けのセミナーです。多くの建設営業指導の経験から、営業の原理原則と具体的な基本行動のポイントを凝縮しました。営業社員、営業管理者、経営者など、営業に関わる全ての方々にご参加いただける内容です！！

2024年10月16日(水) 13:30~16:30

2024年11月19日(火) 13:30~16:30

セミナー No.2 建設営業

売れる建設営業

顧客情報収集

“成約に必要な『7つの問題軸』”

セミナー No.3 建設営業

売れる建設営業

クロージング

顧客の“反感(NO)”に対処する

- 『顧客から聞くべき情報が整理されていない。わからない！』
- 『商談後半になってから問題が発生する！』
- 『前任者、先輩から情報の引継ぎがない。少ない！』

＜セミナー内容＞

- 民間個人と民間法人『7つの問題軸』
客観的事実情報と主観的感情情報とは
- 顧客情報収集による『2つの営業効果』
営業効率アップと「次の一手」＝問題解決型営業
- 『主導権型営業』と『振り回され営業』
信頼関係の構築と成約への近道
- 顧客情報の「見える化」と「共有化」
「顧客からの直接情報」と「社内からの間接情報」

- 『クロージングが苦手、怖い、うまくいかない！』
- 『クロージングのタイミング、仕方がわからない？』
- 『反論（NO）されると説得してしまう。商談が終わる！』

＜セミナー内容＞

- 『テストクロージング』とは…。とりあえず試しに言うみる
商談を進める上での最大の武器(スキル)
- 『テストクロージング』3つの目的
顧客の見極めとセグメント
- テストクロージングとクロージング
テストクロージングのタイミングと方法
- 顧客情報の「反論(NO)に対処する」
「質問」と「共感」で対処すれば怖くない

アルファヴォイスコンサルティング(株)は約35年間、全国の工務店、ホームビルダー、ゼネコン、住宅土地活用フランチャイズ本部及び加盟店の皆様に、受注アップ、営業力強化のご指導、研修訓練をさせていただき、多くの実績を積んで参りました。

対象

営業担当者、管理者候補、管理者、経営者、その他営業に関わる方
新人社員、新任社員の方

開催方法

ZOOMミーティング(双方向型にて実施)

※お申込み頂いた後、ZOOMURLをお送りいたします。

費用

3,300円(税込)/人/1セミナー

主催/お問合せ

アルファヴォイスコンサルティング株式会社

〒102-0084 東京都千代田区二番町5-2 麹町駅前プラザ901

お問い合わせは下記までご連絡ください。

TEL:090-3348-1309(古屋)

または 03-6403-3858

▶ お申込み方法

▶ メールまたはFAXにてお申込みください

ご希望のセミナーにをして下さい

10月16日(水)
セミナー-No.2

顧客情報収集

11月19日(火)
セミナー-No.3

クロージング

お申込み記入欄	貴社名	参加人数	参加者お名前・役職（複数人の場合はお名前を全員分ご記入ください）
	ご住所 〒	人	担当者
	TEL	FAX	ご担当者E-mail

e-mail : judy@alpha-vc.co.jp

FAX : 03-5795-1425