



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7月12日(金) 13:30~16:30

2024年9月10日(火) 13:30~16:30

セミナー No.1 建設営業

セミナー No.1 建設管理者

売れる建設営業

売れる建設営業

初期面談スキル

次期 管理者育成 (リーダー)

- 『建設営業の基礎を学びたい！』
- 『すぐに離職してしまう』『今度こそ、育成したい』
- 『具体的に何を教えたら良いかわからない』

- 『部下の育成方法、管理方法を学んだことがない！』
- 『役職になったが仕事内容は今までと変わらない！』
- 『チームの目標達成のために何をしたらよいのか？』

＜セミナー内容＞

終了いたしました

- 建設市場の市場特性
建設市場を分類し顧客特性を知る
- 絶対はずしてはいけない営業行動
営業に「原理原則」と「プロセス」がある
- 契約を左右する初期面談とは
契約を8割決める初期面談
- 顧客との信頼関係をつくる“話し方”と“聴き方”
「この営業マンならを任せられる！」という気持ちになっていただくために

＜セミナー内容＞

- 管理者、リーダーの役割とは(管理の基礎の基礎)
部下との「関り」と「HELP」
- 3つの管理責任
「業務管理」、「指導育成管理」、「肥後管理」
- 管理者、リーダー心得 18ヶ条
日常の管理業務に指針を持つ
- OJTの基本
OJTの定義「意図的」、「計画的」、「重点的」
- 部下の叱り方

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

7月12日(金)
セミナー-No.1

初期面談スキル

9月10日(火)
セミナー-No.1

次期管理者育成

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