



アルファヴォイスコンサルティング 住宅営業オンラインセミナーのご案内

アルファヴォイスコンサルティング(株)は35年間、全国の工務店、ホームビルダー、ゼネコンまた住宅フランチャイズ本部及び加盟店の皆様に、注文住宅、分譲住宅、建売売建て住宅の受注アップ、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。その経験と実績を活かした研修は、営業の実際の現場に近く、具体的で即戦力として役立つ内容です。

2024年5月21日(火) 13:30~16:30

2024年6月18日(火) 13:30~16:30

セミナー No.4-1 住宅営業

住宅営業入門

即戦力

必見！ 新入社員、新任営業社員のための営業力強化と心構え

セミナー No.4-2 住宅営業

住宅営業入門

月1棟契約

最初が肝心！ 住宅営業の原理原則知らずして契約はできない

住宅営業に携わる人は、単なる「セールスマン」ではありません。自社の商品や住まい哲学を理解し、お客様との信頼関係を構築し、ニーズに応えることこそが、『本物の住宅営業マンとして成長すること』です。この研修は、『住宅営業に自信と誇りを持ってスタート』するための研修です。 **新入社員、住宅営業初心者、初めての方必見です！**

《セミナー内容》 **終了いたしました**

- 「住宅営業」の仕事と役割
営業の「力」とは何か
住宅営業は「セールスマン」ではない
- 売れている会社、売れている営業マン
売れる営業になるための『最初の覚える3つの基本』
- お客様と信頼関係構築の3原則
「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
- 契約のための営業プロセス
営業に「原理原則」「外してはいけない営業行動」がある

★住宅営業に誇りと自信を持つ

営業スタイルは、最初に学んだ先輩、上司に大きく左右されます。しかし、個々の教え方のバラツキが、その後の成長に影響することは言うまでもありません。まず初めに『営業の原理原則、商談プロセスの基本を学ぶ』ことは、新入社員や新任社員にとって大切であるだけでなく、仕事に対する不安を払拭することにつながります。 **営業マンの早期離職防止にも役立つ研修！**です。

《セミナー内容》

- 住宅営業は初期面談で8割決る
売れる営業マンは初期面談で何をするのか明確になっているお客様を『セグメントする』とは？
- 営業プロセスを確実に行うことが「月1契約」への近道
商談の流れ「初回面談」～「クロージング」～「契約」を理解する新人、新任営業社員でも理解しやすい営業プロセス
- プラン見積り先行型営業で受注件数は伸びない
契約に至る最初のハードルとは何か
最初に予算を聞いてはダメ

★誰でもわかる住宅営業の流れ

対象

営業担当者、管理者、経営者、その他営業に関わる方
新入社員、新任社員の方

費用

3,300円(税込)/人/1セミナー

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。

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

お申し込み方法

メールまたはFAXにてお申し込みください

ご希望のセミナーに☑をして下さい

5月21日(火)
セミナー-No.4-1

即戦力

6月18日(火)
セミナー-No.4-2

月1棟契約

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)
	人	

ご住所 〒	担当者
-------	-----

TEL	FAX	ご担当者E-mail
-----	-----	------------

お申込み記入欄