



若手の受注力を強化する!!

売れる営業の
マインドセットで
スタートダッシュ

こんな方におすすめ!!

入社1~3年目の
営業担当者

他部署から営業へ
異動された方

表現力
想像力
気配り
配慮
行動力

「受注力」 集中講座

成約できる住宅営業だけが持っている
「考え方」「意識」とは？

若手営業が早い段階で身につけるべき
4つの能力を中心に、
成長を促進する受注力の
「体幹」を鍛える2日間の集中講座です。

気合は充分、行動力もある、ただそれが結果につながらない。若手社員にありがちな状況です。
経営者や上司から見れば、変えて欲しい、成長して欲しいポイントは明らかなのに、上手に伝えることができない。そんなマネジメントの悩みを抱えている会社もあるでしょう。
一方で自身の経験から「早いうちからあれをやっておけば良かった」「こんな振る舞いを初期に身につけておけば……」そんな思いを持っている先輩方も多いと思います。
しかしそれらは、きっちりと論理立てて説明するのは難しいですし、会社の中でやると説教くさくなってしまい、若い社員が誤解しないか心配で話せない方もいます。
物売る営業ではなく、お客様の重要なライフイベントを支える「住宅営業」として、いまさら聞けないキホンを鍛える全2回の短期集中講座です。

第一回

10.31 木

第二回

11.28 木

13:00~17:30(予定)

会場

剛堂会館会議室 (東京都千代田区)

講師

官谷浩志 (Hiroshi Kantani)

株式会社インブライ代表。20年にわたる住宅営業経験・指導経験をもとに、営業力強化に特化したコンサルティングを全国で展開。実際に追客中の見込み案件を題材にした「レビュー研修」は、気付きが営業マンの成長に直結する感動型研修として、多くの経営者の支持を集めている。特に新人獲得が難しい近年の地域工務店の現状、エース営業マンに依存する営業体制の改善に苦慮し、見極め力と初回接客力とを高めることで効率的な成約率アップにつなげる進化型営業を掲げる。自身が某県ナンバーワンに成長させたN社で行った、営業マンがOB客の家に食事をごちそうしてもらう「一飯教育」はグッドデザイン賞も受賞している。

「受注力」集中講座

10/31(木)

【講義part1】:売れる営業・売れない営業

- ・住宅営業必須の「気配り力」講座
- ・住宅営業必須の「表現力」講座

【ワークショップ】

- ・レビュードリルから学ぶ「住宅営業のキホン」

11/28(木)

【講義part2】:売れる営業の顧客分析力

- ・住宅営業必須の「想像力」講座
- ・住宅営業必須の「行動力」講座

【ワークショップ】

- ・レビュードリルから学ぶ「住宅営業のゴール」

- 会 場：剛堂会館会議室（東京都千代田区）
- 講 師：官谷浩志（株式会社インプライ代表）
- 参加資格：新建ハウジング有料購読者
- 参加対象：入社1～3年目の営業担当者、他部署から営業に異動された方など
- 定 員：30名
- 参加費：8万円/名(税込) 第1回終了後の懇親会費込
※1社2名でご参加の場合、参加費は16万円となります。

身につく能力

想像力 気配り配慮

表現力 行動力

お申し込みはWEBサイトから



新建ハウジング セミナーガイド

こちらのFAXシートからお申し込みできます。「受注力」集中講座 申込書▶ FAX：026-234-1445

■貴社名

■ご住所 〒

■参加者氏名①

■参加者氏名②

■役職

■役職

■TEL

■FAX

■E-mail ※ご案内をE-mailにてお送りいたしますので、必ずご記入ください

■懇親会 ※1日目終了後 参加 不参加

チェック

をお願い致します 「新建ハウジング」を 購読している 購読していない(購読する)

KJ-190920

※お申込み後、本セミナーのご案内をお送りいたします。 ※ご登録いただいた情報はご連絡/参加情報の把握/情報提供の目的以外には使用いたしません。