

参加費
無料

たった20分で差がついている!?

成功している工務店が

実施している歩留向上の秘訣



2024
3/1 (金)
13:30-15:00
90分
オンライン開催

セミナーのお申し込みは
こちらのQRコードから



読み取れない場合は下記のURLにアクセスしてください
https://lixil-goodliving.seminarone.com/imply_seminar/event/

これを知らただけで明日から受注力アップ!

集客難の時代に求められる営業効率化術

① 2024年の業界環境の正しいとらえ方

さらなる失注・他決増加(歩留まり低下)が予測される2024年。その要因分析を踏まえた突破口とは?



② 逆境を乗り越えるための工数計算術

近年の人材難に加え、働き方関連法案の適用による残業規制を乗り越えるための工数計算方法とは?



③ 歩留まりを向上させるアプリ活用術

新入社員でも手軽に案件の見極めや効果的な追客方法がわかる営業支援アプリの活用方法とは?



セミナー内容

■ 今ある見込み客の成約率を確実に上げる! 商談の組み立て方

- 失注・他決増加の環境分析
- 必ず押さえておく2024年の課題
- 受注を増やす発想の転換
- 成約率とリードタイムを同時解決する工数計算術
- 商談後の「20分」で歩留まりが上がる?
- 見極め習得ワークショップ



■ アプリを用いた競合対策ツールのご紹介

「住宅営業専用の商談ナビゲーションアプリ」

ランシバン フォーバイフォー
LASHINBAN 4×4 

- 見込み度を瞬時に把握
- レビューシートの作成・出力
- グラフィカルな競合対策
- 商談毎の的確なアドバイス

本セミナーでは受注力向上とレビュー効率化を促進するスマート受注アプリと連動しながら実施します。



セミナー登壇者

株式会社インプライ
IMPLY

かんたに ひろし
代表取締役 **官谷 浩志**

28年にわたる住宅営業経験・指導をもとに、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、気づきが営業マンの成長と実績に直結する実践型研修として、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、商品力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拓ける。



※セミナーはオンライン開催(zoomウェビナー)となります。※参加申込をいただいた方には、後日メールにて参加URLをお知らせいたします。

お問い合わせはこちら (受付時間:平日10:00~18:00)