

レビュードリル塾のご紹介

「レビュードリル塾」とは？

“商談シミュレーション型教材「レビュードリル」”を使い、映像とテキストを交互に活用して学習する**全6回の集合型研修**です。
 商談機会が減っていく今後に備えた、「レビュードリル」は**9,400件を超える事例**の中から、象徴的かつ陥りやすい商談事例をテキスト化。
 新人営業から管理者まで全ての方を対象に、正しい営業手法・売れる営業手法を習得できる研修となっています。

売れる営業セオリーを完全再現!!



研修風景

「レビュードリル塾 Season1」全国各地で大反響!

2019年に**東京・博多・東京・大阪**で開講したレビュードリル塾は皆様からご好評をいただき、2020年は**レビュードリル塾・シーズン2**の開講が決定。さらに認定講師によるシーズン1もスタート。初年度よりも開講が増えて参加しやすくなります!

「レビュードリル塾」受講者の声 (2019年 レビュードリル塾 Season1 アンケートより)

★★★★★ (営業 Oさん)
 ムービーを使ったユニークな研修だったのでわかりやすかったです。



★★★★★ (営業 Mさん)
 お客様の建築の本気度をレビュードリルを使って考えられると思いました。



★★★★★ (営業部長 Kさん)
 部下を指導する際の具体的な方法に気づくことができました。



レビュードリル塾 season 1 & 2 in大阪 受講生募集中!!

売れる営業セオリーを完全再現!! in大阪
レビュードリル塾 2
 最新作「レビュードリル塾 Season2」がついにスタート!
 映像とテキストで商談をシミュレーション! リアルな事例から、商談手法と営業技術を習得!
 【開催地】大阪 全6回分 ¥12,000
 第1回 10.01(木) 第2回 11.05(木) 第3回 12.03(木)
 第4回 1.18(月) 第5回 2.18(木) 第6回 3.18(木)

最新作「レビュードリル塾 Season2」がついに大阪でスタート!

第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
2020 10.01(木)	2020 11.05(木)	2020 12.03(木)	2021 1.18(月)	2021 2.18(木)	2021 3.18(木)

認定講師による「レビュードリル塾 Season1」も大阪でスタート!

第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
2020 8.25(木)	2020 9.29(木)	2020 10.27(木)	2021 11.24(月)	2021 12.22(木)	2021 1.19(木)

会場・受講費など研修についての詳細は、IMPLYまでお問い合わせください。

「レビュードリル」公式FacebookページもQRコードからチェック!!
 レビュードリルの最新情報やレビュードリル塾についてなど、公式Facebookページで順次お伝えしています。
 QRコードが読み込めない方は、<https://www.facebook.com/implly.jp/> にアクセス! または **レビュードリル** で検索

本セミナー・レビュードリル塾のお問い合わせはこちら (受付時間: 平日10:00~18:00) 主催: 株式会社インプライ

25年の営業経験をもつ住宅営業指導のプロが教える!

官谷 塾

営業のリスク、8割削減セミナー in大阪

テレワーク
 リモート商談
 非対面接客

住宅業界の新常識、新たな営業手法を大公開!



再び動き始めた経済活動、人との接触を8割削減するために、テレワーク・オンライン会議・リモート商談などニューノーマルに対応した働き方が求められています。住宅業界をめぐる環境も大きく変化し、これからの営業パーソンのあり方を考え柔軟に対応できる工務店が生き残る時代に。本セミナーでは、営業のリストを減らし、効率的かつ確実に成約まで結びつけるための営業手法をご紹介します。新たな手法を取り入れ活路を見出したい経営者ならびに経営幹部の皆様、ぜひご参加ください。

2020年、今やるべきニューノーマルへの備え!

開催日時 **2020.7.30(木)** 13:00-18:00
※新型コロナウイルスの感染状況によりやむなく延期する場合があります。

会場 TKPガーデンシティ新大阪
 〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原4丁目1-4 KDX新大阪ビル(旧称:新大阪センタービル) 6F

参加費 ○1名...1万円(優待価格:5千円)
※優待価格の対象者は、講師と名刺交換・SNS等で交流のある方です。

- セミナー内容 (3部構成)
- 第1部 13:00~ ○潜在顧客を案件化する最新MA術
 ○初回接客・商談時の自社訴求力を高める方法
 - 第2部 14:30~ ○効率的に土地を決める方法
 ○成果を生み出す案件管理方法
 - 第3部 16:00~ ○成約率を高める方法
 ○商談数が減る中で営業経験値を高める方法

定員 36名(1社最大4名まで)
※先着順です。3密対策のため、座席を減らしています。お申し込みはお早め!

申込締切 7月16日(木)
※定員になり次第締め切らせていただきます。



官谷 浩志 (Hiroshi Kantani) IMPLY
 株式会社インプライ代表。25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がる進化型営業を拡げる。

万全の3密対策でお待ちしております!

※体調のすぐれない際の参加はご遠慮ください。

- 全員マスク着用での研修
- テーブルのアルコール除菌
- 座席の間隔を空けています
- 手指消毒完備
- 会場の定期的な換気

営業のリスクを減らすために必要な5つの改善手法とは? 詳しくは中面へ!

営業のリスクを8割減らす!明日から役立つ5つの改善手法を大公開!



1 来店前ステージ
資料請求者のランクアップや動き出しの把握は出来ていますか?

2 初回来店ステージ
差別化&次アポに繋がる好印象接客は出来ていますか?

3 見極めステージ
今すぐ客・中長期フォロー客の正しい見極めは出来ていますか?

4 解決ステージ
お客様ごとに異なる家づくりの課題や問題解決に貢献できていますか?

5 結論ステージ
ピークに合わせた商談設計で競合との差別化は出来ていますか?

6 契約
建てる人が減少する中で確実に受注を取れていますか?

第1部 13:00~
○潜在顧客を案件化する最新MA術
○初回接客・商談時の自社訴求力を高める方法

第2部 14:30~
○効率的に土地を決める方法
○成果を生み出す案件管理方法

第3部 16:00~
○成約率を高める方法
○商談数が減る中で営業経験値を高める方法

1 潜在顧客を案件化する方法



WEB来訪や資料請求から、自社に興味を持っている潜在顧客が多く存在している事がわかります。DM送付から来店迄の間に、その工程を握る事が来店促進させるポイントと言えます。そこで、潜在顧客を案件化するために、DM送付xデジタルで実現できることや、MAを活用した個別施策などをご紹介します。

ゲスト講師
SATORI株式会社
マーケティング営業部
パートナーグループリーダー
石坂 拓也

ソフトウェア会社や広告代理店にて、SEO・インターネット広告に従事。その後、インハウスのWEBマーケターとしてオウンドメディアの運営やアプリの開発ディレクションにも携わる。2018年SATORIへ参画。パートナーの新規リード獲得から商談創出、受注までをミッションとしている。

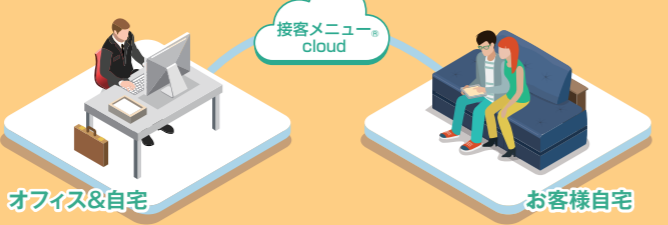
2 初回接客・商談時の自社訴求力を高める方法



接客メニューcloudは、お客様が知りたい事と接客側が伝えたい事を項目別に選択でき、双方に無駄の無い接客環境を提供し、非対面にも対応した「メニュー型の接客ツール」です。



リモート接客機能・ログ機能搭載
お客様自身で簡単に操作できるので、リモート商談も手軽に。



3 効率的に土地を決める方法



実案件を元に様々な切り口をカード化し、ヒアリングの重要性を再確認。組合せで変化する状況に対し、どうすれば最善の提案ができるかを学ぶ新感覚の営業研修です。選択するカードによって展開が変わるので、繰り返し学習する事でスキルを養えます。

ゲスト講師
株式会社リアルターソリューションズ
代表取締役
内山 義之

大学卒業後不動産仲介会社へ入社し、営業として従事。その後転職し、不動産仲介+新築+リフォームのワンストップサービスを展開する会社の営業マン→店長→管理を経て現職に。現在は全国各地の不動産会社や工務店への支援や住宅メーカー向けの営業研修の外部講師を担当。

4 案件管理を可視化し失注を防ぎ、受注する方法



全国の住宅ビルダーの業績&営業力を飛躍的に向上させた「レビューシート」と顧客データベースを一体化した住宅系顧客管理システムの決定版!「営業力」を向上させる唯一のデータベースです。



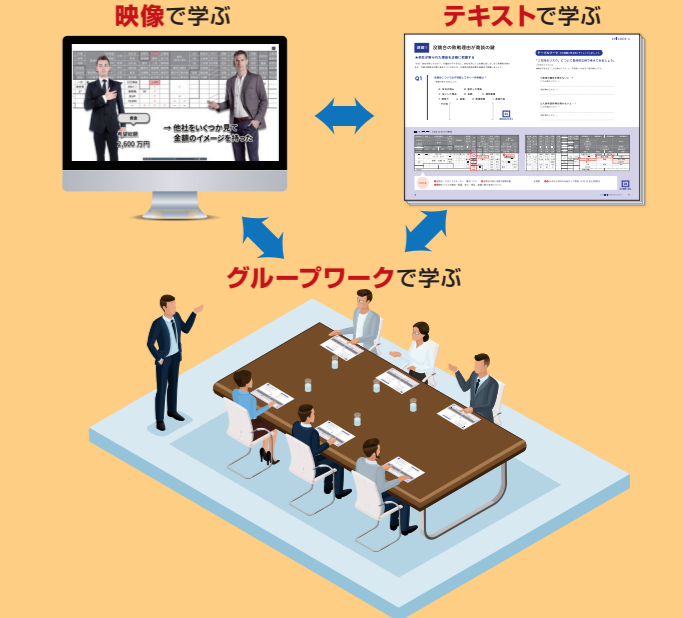
Googleカレンダーと連携
Googleカレンダーとの予定共有機能を使ったスケジュール管理や同席依頼、スマホからの簡単入力・簡単操作で業務を効率化します。

5 商談数が減る中で営業経験値を高める方法



9,400件を超える事例から生まれた住宅業界初の営業教材。実際の商談で住宅営業力を学ぶ機会が減る今、レビュードリルで基礎力を向上!!実案件を題材にしたリアルな教材で「真の営業力」を身につけられます。

映像xテキストの学習イノベーション
レビュードリルは、映像とテキストを交互に行き来しながら住宅営業力を身につけていく教材です。



セミナー企画・講師 株式会社インプライ 代表取締役 官谷 浩志

1995年から住宅営業・統括マネージャーとして従事。2001年に転職した某住宅ビルダーでは、注文住宅で**238棟の実績を営業マン10名で達成**し、全国的に注目される(年間1人当たり約24棟)。入社2年で取締役副社長に就任。2009年11月に住宅コンサルタントとして独立し、株式会社インプライ(茨城県水戸市)を設立。25年間に渡る住宅営業・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展開。追客中の見込み案件を題材とした「レビュードリル研修」は、気づきそのまま受注に直結する実践的な研修スタイルとして定評がある。営業手法の改善のみで**1年間で受注を200%以上に向上させる**など、商品の価格帯に左右されない「本質的な指導」を得意とする。

住宅営業経験・指導経験25年!実践型研修が営業力強化・受注力向上に直結する!

○音声配信
「官谷浩志のチェックメイトボイス」audiobook、Apple Booksなどで好評配信中

○チカラボ
「官谷浩志のチェックメイトセールス」住宅営業力についてのコラム掲載中

○書籍
「かわいい部下にはハシを持たせよ」著者:官谷浩志 出版社:明日香出版社

本セミナーでは、レビュードリルを活用して学習する集合型研修「レビュードリル塾」をお試し体験することができます。「営業力」にお悩みを抱えている企業様、この機会にぜひご体感ください。

レビュードリル塾 について詳しくは裏面へ!