

売れる営業セオリーを完全再現!!

オンライン

# レビュードリル塾<sup>®</sup> 1<sup>season</sup>

あの「レビュードリル塾」を認定講師の私がお教えします!

映像&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!

★レビュードリル認定講師

内山 義之  
(Yoshiyuki Uchiyama)

株式会社リアルターソリューションズ代表。滋賀県大津市出身。大学卒業後不動産仲介会社へ入社し、営業マンとして従事。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。顧客が望むサービスを実践できる営業マンや会社の教育に力を注いでいる。

[第3期 内山塾] オンライン

全6回セット

第1回	第2回	第3回
2020 9.29 <sup>火</sup>	2020 10.27 <sup>火</sup>	2020 11.24 <sup>火</sup>
第4回	第5回	第6回
2020 12.22 <sup>火</sup>	2021 1.19 <sup>火</sup>	2021 2.16 <sup>火</sup>

時間 10:00~16:00(昼休憩・休憩含む)

定員 24名(1社最大4名まで) 申込締切 2020年9月8日(火)

※会場・受講費などの研修の詳細は、別紙の資料をご覧ください。



集客減、商談の機会のみで「営業力」を磨くのは困難な時代!

9,600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映像&テキスト化。商談機会が減っていく今後に備えた、「商談シミュレーション型教材「レビュードリル」」で、正しい商談手法・売れる営業手法を疑似体験し、真の営業力を身につけましょう。



研修風景

**レビュードリル塾とは?** レビュードリル塾は、映像とテキストを交互に活用して学習する集合型研修。象徴的かつ陥りやすい商談事例をテキスト化し、新人営業から管理者まで全ての方を対象に、正しい営業手法を習得できる研修となっています。これまでに東京・博多・東京・大阪で開講し、お陰様で多くのご参加を頂き盛況を博する事ができました。2020年は認定講師による開講もスタート。ぜひこの機会にお申込み下さい。

## ! 「レビュードリル塾」のオンライン開催について

新型コロナウイルス感染拡大防止と参加者の安全確保の観点から、大阪開催の研修をオンライン開催に変更することを決定いたしました。

※ 研修はオンライン開催(Web会議システムzoom)となります。インターネットに繋がるカメラ・マイク機能付きのパソコンをご用意ください。グループワークがありますので、ひとり一台のパソコンでご参加いただきますようお願いいたします。  
※ 参加申込をいただいた方には、開催の1週間前までにメールにて参加URL(受講時のWebへのアクセス方法)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)

# レビュードリル塾2020

## 【第3期オンライン開講】のご案内

現在進行中の商談を題材に営業力強化と受注力向上を図る、(株)インプライのレビュー研修。

9,600件を超える実際の商談の中から、象徴的かつ、陥りやすい商談事例を映像&テキスト化。

新規来場が減り、商談機会が減っていく今後に備えた、“商談シミュレーション型教材「レビュードリル」”で

正しい商談手法・売れる営業手法を疑似体験し、真の営業力を身につけましょう。

回数	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
開講日	2020 9/29 第五 (火)	2020 10/27 第四 (火)	2020 11/24 第四 (火)	2020 12/22 第四 (火)	2021 1/19 第三 (火)	2021 2/16 第三 (火)
時間	10:00-16:00	10:00-16:00	10:00-16:00	10:00-16:00	10:00-16:00	10:00-16:00
開催地	オンライン	オンライン	オンライン	オンライン	オンライン	オンライン
会場	Zoom	Zoom	Zoom	Zoom	Zoom	Zoom

会場は予告なく変更になる場合があります。変更が生じた際にはレビュードリル研修事務局よりご連絡致します。

開催回	実施タイトル	研修テーマ	対象	
			営業	上長
第1回	レビュードリル ep.1	住宅営業の基本 初回接客時に必要な情報とその理由。住宅営業としての在り方	◎	○
第2回	レビュードリル ep.2	土地無し客対策の基本 若年層への土地紹介時の注意点 資金計画の早期実施	◎	○
第3回	レビュードリル ep.5	絶対に失敗しない見極めのポイント 最短距離で受注を獲得するための顧客判別方法	◎	◎
第4回	レビュードリル ep.6	選ばれる営業像 すぐ出来る！商品力・企業力だけに頼らない営業ヒューマンスキル向上とは	◎	◎
第5回	レビュードリル ep.3	スケジュールからの逆算思考 入居希望時期をおさえて最適なタイミングでクロージングする	◎	◎
第6回	レビュードリル ep.4	競合対策の基本 構造案内の効果 没競合の敗戦理由にも、受注のヒントが隠されている	◎	◎

ドリルの実施タイトルは予告なく変更になる場合があります。

受講費	一般価格		特別価格 LASHINBAN db導入の企業様対象の特別価格			
	1名	×6回 1セット	360,000円	50,000円	×6回 1セット	300,000円
2名 (1名あたり)	100,000円 (50,000円) 10,000円お得	×6回 1セット	600,000円 (300,000円) 60,000円お得	80,000円 (40,000円) 20,000円お得	×6回 1セット	480,000円 (240,000円) 120,000円お得
3名 (1名あたり)	140,000円 (46,667円) 13,333円お得	×6回 1セット	840,000円 (280,000円) 80,000円お得	110,000円 (36,667円) 23,333円お得	×6回 1セット	660,000円 (220,000円) 140,000円お得
4名 (1名あたり)	180,000円 (45,000円) 15,000円お得	×6回 1セット	1,080,000円 (270,000円) 90,000円お得	140,000円 (35,000円) 25,000円お得	×6回 1セット	840,000円 (210,000円) 150,000円お得
5名 (1名あたり)	220,000円 (44,000円) 16,000円お得	×6回 1セット	1,320,000円 (264,000円) 96,000円お得	170,000円 (34,000円) 26,000円お得	×6回 1セット	1,020,000円 (204,000円) 156,000円お得
6名 (1名あたり)	260,000円 (43,333円) 16,667円お得	×6回 1セット	1,560,000円 (260,000円) 100,000円お得	200,000円 (33,333円) 26,667円お得	×6回 1セット	1,200,000円 (200,000円) 160,000円お得

会場予約等の都合上、途中キャンセルや欠席分の御返金はお受けいたしかねますので、予めご了承ください。お支払いは初回開講日前月末日までの一括払いとなります。

※価格は全て税別。