

## 『令和の営業戦術』

売れない原因は価格だけではない。営業の進め方にも問題があった。令和のお客様には、令和の営業手法があるはず。そんな思いで作った「令和の営業戦術」。営業スタッフの研修に最適です！

巻	タイトル	項目	内容
vol.1 98分	1 はじめに	1.モノ消費からコト消費へ 2.価値観の変化 3.情報収集の変化 4.営業活動フローの変化 5.考え方を変える	<ul style="list-style-type: none"> <li>モノではなくコトを提案して決まった事例からコトを理解へ</li> <li>若年層は資産形成の関心大。NISAも住宅も資産の一部</li> <li>情報収集が容易になったが、情報を選ぶのは難しい</li> <li>信頼されてなくてもプレゼンまでは進む？アポはKPIではない</li> <li>「注文が一番」「住宅は一生に一度の買い物」もはや過去の事？</li> </ul>
	2 販売準備	1.フレーミング説明の準備 2.反論に対する準備 3.注文住宅の場合 4.規格住宅の場合 5.分譲住宅の場合	<ul style="list-style-type: none"> <li>選択できない人に自社の売りを選択基準として教える方法</li> <li>計画を阻害する要因、不明点・不安点・重視点への対応</li> <li>土地あり客に対応できない若手社員に最初に教えること</li> <li>規格住宅を建てられる土地の探し方</li> <li>アプローチブックの構成と作成方法</li> </ul>
	3 集客	1.来店までの動き 2.直接来店客への対応 3.予約客への対応 4.資料請求客への対応 5.来店までの管理活動	<ul style="list-style-type: none"> <li>SNS→HP→来店の流れの理解</li> <li>当社を知った経緯を聞き、好意度と購買意欲を判断する</li> <li>予約から来店までにカンファレンスを行い準備する</li> <li>資料請求客へのゴールを来店ではなく、Line登録にする</li> <li>来店までに管理して、来店＝商談に入れるようにする</li> </ul>
vol.2 67分	4 建物案内	1.初回接客の進め方 2.ガイダンス 3.コト説明 4.モノ説明 5.説明→質問/質問→説明→質問	<ul style="list-style-type: none"> <li>注文&amp;規格の初回接客フロー・分譲住宅の初回接客フロー</li> <li>建物案内する前にガイダンスを行うと着座商談がうまくいく</li> <li>人→コト→モノ→証拠→自社の売りの5ステップで説明する</li> <li>FAQ→事実→メリット→ベネフィット→証拠の順で説明する</li> <li>会話のキャッチボールは、説明→質問→説明の繰り返し</li> </ul>
vol.3 87分	5 ヒアリング	1.話の聞き方 2.質問する5つの項目 3.不明、不安、重視点を聞く 4.取得した情報のまとめ方 5.設計スタッフとヒアリングする場合	<ul style="list-style-type: none"> <li>人は話を聞いてくれる人が好き。反動的聞き方、共感的聞き方</li> <li>人、場所、したいコト、お金、時期の5つが住宅購入条件</li> <li>購入を阻害する要因のヒアリングと対応方法</li> <li>シートを使った情報をまとめる方法紹介（注文の場合）</li> <li>設計スタッフがヒアリングする場合の注意点（注文の場合）</li> </ul>
	6 プレゼン	1.プレゼンの3要素 2.3つの提案を行う 3.プレゼン5ステップ 4.プレゼン資料の作り方 5.進め方を説明して合意を得る	<ul style="list-style-type: none"> <li>内容×説明×資料の掛け算で決まるのがプレゼン</li> <li>選択肢から選ぶ方が好きなお客様には、MECE 3つの提案を</li> <li>初回プレゼンで決まる。お客様に伝わる5つのステップ</li> <li>注文は個別に、規格は商品別に、分譲は物件別に資料を作る</li> <li>次回アポより、全体のスケジュールを先に合意する</li> </ul>
	7 クロージング	1.お客様の抵抗を理解する 2.3つのゴールを準備する 3.関与者対策 4.クロージング 5.次の約束を取る	<ul style="list-style-type: none"> <li>ストレス状態では質問が抵抗に。緊張感を下げるスキルで対応</li> <li>3つのゴールを想定して準備すれば慌てず自信ある対応可能に</li> <li>関与者特に、親に会った場合、会えない親への対応を解説</li> <li>最後の締めくくりがクロージング。自社の売りから説明する</li> <li>クロージングは次のステップの始まり。次の進め方を説明する</li> </ul>

お申し込みは、①メール (PDF) → [info@tact-jsk.co.jp](mailto:info@tact-jsk.co.jp)  
② FAX → 03-3358-1429

■申込書（弊社とのお取引が初めての場合、入金確認後発送となります）

申込 DVD	<input type="checkbox"/> 令和の営業戦術・会員向け	99,000円 (税込 / 1セット)	希望セット数	セット
	<input type="checkbox"/> 令和の営業戦術・非会員向け	110,000円 (税込 / 1セット)		
貴社名	申込ご担当者様			
申込ご担当者様 所属・役職	お電話番号			
FAX番号	メールアドレス			
ご住所	〒		希望セット数	セット
会員種別 (○で囲む)	各種会員 (TACT・エクスプレス・ハウスメーカーレポート・TACTテレビ・TACTリフォーム) ・ 非会員			

※お問い合わせはこちら DVDの内容は音地 (オンジ) [onji-t@tact-jsk.co.jp](mailto:onji-t@tact-jsk.co.jp)、それ以外は黒木 (クロギ) 03-6380-1271 まで