

初回接客セミナー 2025

～オンライン配信 視聴開始希望日から2ヶ月間～

いよいよ2025年がやってきます。「今年こそはマイホームを」

年の初めに、住宅購入を決めたお客様がやってくるのが、1月2月のモデルハウスや見学会です。

ただ最近のお客様は、SNSやHPで情報を集め、ある程度候補会社を絞って、予約をしてから来場されます。

すると初回接客の対応を変更する必要があります。まず接客までの準備が必要になります。特に予約来場者に対する準備は重要です。次に建物案内は、自社の「売り」をアピールしてお客様の質問に答える案内に変わります。なぜならお客様は、自社のSNSやHPを見て自社の売りに共感してその確認のために見学に来ているからです。そして着座商談は、初回プレゼンのためのヒアリングになります。最近のお客様は、プラン・見積りまでは進みますが、初回プレゼンがダメなら途端に連絡が取れなくなります。

こんな最近のお客様に対応するセミナーを企画しました。2025年良いスタートを切るためにぜひご活用ください！

■セミナー内容 (183分)

準備 (54分)	1. オリエンテーション ・初回接客よりも初回プレゼンが重要かも？ ・住宅もいよいよ、モノ消費からコト消費へ ・注文よりも、規格・分譲へ	着座 商談 (70分)	6. 着座商談 - ヒアリング (初回プレゼン対応) - ・きっかけと動機、いきさつを聞く ・住まいづくりの5つの要素を聞く 人・場所・したいコト・お金・時期
	2. 接客準備 ・接客準備の5ステップ (注文・分譲) ・予約来場客、紹介客への準備 ・資料請求客への対応		7. 着座商談 - ヒアリングと説明 (阻害要因対応) - ・分からない事を聞いて、説明する ・不安な事を聞いて、安心させる ・重視する事を聞いて、自社のアピールする
3. 受付 ・会社紹介と自己紹介 ・注文住宅の場合の受付方法 ・分譲住宅の場合の受付方法	8. 次につながる説明 - (次回アポ取得対応) - ・ここまでの話をまとめて次にする事を教える ・一般的な進め方と自社の進め方を教える ・次の約束を取る		
建物 説明 (59分)	4. 建物説明 ・間取り・設備説明から売りアピール (コト説明) ・構造・性能説明から売りアピール (モノ説明) ・説明したら質問する (感想→現状→理想)	受講方法は、オンライン受講になります 会社単位の申込みになります。申込み (入金確認後) いただきましたら、視聴用 URL、テキスト、配布資料類を送ります。 視聴人数、視聴デバイスの数に制限はありません	
	5. 質問対応 ・お客様からの質問に答える ・お客様の質問の意図に答える ・お客様からの質問に答えられない場合の対応	オンライン参加費用 (会社単位)	
		各種会員様	55,000円 (税込 /1社)
		非会員様	66,000円 (税込 /1社)

お申し込み方法

① HP <https://www.tact-jsk.co.jp/archives/45310/firstseminar2025>

② FAX で ⇒ 03-3358-1429

③ メールでも申し込めます ⇒ info@tact-jsk.co.jp

TACT とエクスプレスの無料枠は使えません



■申込書 (弊社とのお取引が初めての場合、入金確認後から視聴となります)

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	〒	視聴開始希望日	月 日
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 セミナー内容は音地 (オンジ) onji-t@tact-jsk.co.jp、それ以外は黒木 (クロギ) 03-6380-1271 まで