

ヒアリング&初回プレゼンセミナー 2025

～オンライン配信 視聴開始希望日から2ヶ月間～

プラン提案までは行くが、その後が…

以前のお客様は、初回プレゼンで失敗しても、次回の提案を待ってくれました。

ある意味、「お客様は神様」だったのかもしれませんが。

しかし今のお客様は違います。初回プレゼンで失敗すると、もう会うことすらできなくなってしまいます。今は、「お客様は殿様」です。神様なら懺悔すれば許してくれますが、殿様は一度の失敗も許してくれません。

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。特にヒアリングに力を入れたセミナーです。ぜひご活用ください！

講義内容の一部を
確認できます「2. 現状の確認」の
一部をご覧いただ
けます (約3分半)右上のQRコードまたは下のURLから
<https://youtu.be/D4RpAOe6q6Y>

■セミナー内容 (187分)

ヒア リ ン グ (94分)	1. オリエンテーション ・ヒアリング&初回プレゼン 進め方の違い ・営業的なヒアリング方法①反応的聞き方 ・営業的なヒアリング方法②共感的聞き方	初回 プレ ゼン (72分)	6. カンファレンス ・ヒアリング情報、問題点、阻害要因の確認 ・クロージングまでの進め方を決める ・お手本映像 (2シーン)
	2. 現状の確認 ・確認する項目は、「人」「場所」「コト」「お金」「時期」 ・「今の暮らし」→「理由」→「新しい暮らし」 ・問題点の確認、現状確認シートを使う		7. 初回プレゼン (内容×方法×資料) ・コントラスト効果を使った複数提案作成・SPIN ・6つの説明スキルを使った提案説明方法 ・資料だけで差別化を行う事例紹介
	3. 阻害要因の確認 ・分からない事を聞いて、一般論と自社の対応を説明 ・心配な事を聞いて、予防策と対応策を説明 ・重視する事を聞いて、自社のアピールをする	最終 クロー ジング (13分)	8. 初回プレゼン ・仕事はゴールから考える。3段階の合意をゴールに ・プレゼン5ステップとタイプ別対応方法 ・お手本映像紹介 (6シーン)
	4. 自社でできることの説明 (プレプレゼン) ・新しい暮らしのイメージが分かるものの説明 ・資金計画のイメージが分かるものの説明 ・プレプレゼンを別の日に行う		9. 最終クロージング ・お客様の抵抗予測と対応方法 (緊張緩和の5K) ・自社の差別化ポイントから説明するクロージング手法 ・お手本映像 (4シーン)
	5. お客様が次にすべきことを説明する ・問題点がある場合は、問題解決から ・阻害要因が解消されない場合はその解消から ・スケジュール表を使った商談アポの取り方		10. 同席商談 ・同席商談の依頼方法、お手本映像 (1シーン) ・商談中のコンビネーション ・商談終了後のフィードバックと次回の準備
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) 申込みいただきましたら、ご請求書を発行します ご入金確認後、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		オンライン受講費用 (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)
出張研修も承っております。時間は3時間半、費用は165,000円 (税込) 交通費宿泊費必要な場合があります。詳細は音地まで			

お申込み方法

① HP <https://www.tact-jsk.co.jp/seminar2503hearing>②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

申込フォームは
こちらです→

■申込書

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		
メールアドレス			視聴開始希望日	月	日
ご住所	〒				
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