

平成 26 年 9 月吉日

中建連所属協同組合
組合員 代表者 各位

主催：株式会社インプライ
株式会社いい家創り応援ネット
株式会社マックスライン

共催：中央建設企業経営振興事業協同組合連合会；中建連
中建連所属 6 協同組合
セミナー開催事務局（株式会社マックスライン）
0120-69-2577

東京・大阪・福岡
3会場で開催

平成 26 年度 中建連認定
これで売れなきゃ諦める！？
地域ナンバーワンの営業組織を作るための「最強営業セミナー」

平素は、格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

消費増税による需要の落ち込み、IT技術の進化による顧客の情報収集能力の向上により、住宅関連企業の営業手法を見直す必要が出てきました。そこで今回、数多い中建連教授会員の中から特に人気の高い精鋭コンサルタント 3 名を集めた営業力強化セミナーを開催する運びとなりました。即実践できる内容が盛りだくさんとなっておりますので、経営者、営業担当責任者の方は是非ともご参加いただけますようご案内いたします。

IT セミナー参加申込書(大阪 10/2・木 東京 10/14・火 福岡 10/24・金)		
社 名		
所 属 組 合	日賃協/日環協/日創協/日住協/労確協/日建協/未加入 認定社団日本機構/認定社団 JASFA	
出 席 者	1(担当者)	3
	2	4
ご 住 所		
電 話 / F A X 番 号		
受 講 費	■組合員 無料 ■組合員以外 3000円	
参 加 希 望 会 場	○をご記入ください 大阪会場 東京会場 福岡会場	

* 上記に必要事項を記入の上、平成 26 年 9 月 30 日までに、0120-78-2177 まで FAX にてお申し込みください。

中建連 HP 組合員専用サイトからもこの参加申込書をダウンロードできますのでご利用下さい。

<http://www.fecom.or.jp>

第1回（東京・大阪・福岡）最強セミナー開催要項

第1. 開催日時等

大阪会場

開催日：平成 26 年 10 月 2 日(木)

時 間：午前 1 時 10 分～午後 4 時 50 分（会場受付午後1時 00 分）

場 所：（新大阪丸ビル別館5－2号室）

（JR新大阪駅より徒歩3分）参加者へ詳細案内送付。

東京会場

開催日：平成 26 年 10 月 14 日(火)

時 間：午前 1 時 10 分～午後 4 時 50 分（会場受付午後1時 00 分）

場 所：（東京駅八重洲口 あすか会議室 303A）（会場が変更になりました）

（東京駅八重洲中央口より徒歩2分）参加者へ詳細案内送付。

福岡会場

開催日：平成 26 年 10 月 24 日(金)

時 間：午前 1 時 10 分～午後 4 時 50 分（会場受付午後1時 00 分）

場 所：（博多駅前 オクタブビル4階会議室）（会場が変更になりました）

（JR博多駅より徒歩3分）参加者へ詳細案内送付。

【午後 1 時 10 分～2 時 20 分】

■第 1 講 営業マン1人で年間 24 棟売る！

増税後も売り続ける最強営業軍団の作り方

〔講演：株式会社インプライ
代表取締役 官谷浩志氏〕

（要旨）個人のスキルに頼った営業ではなく、見込顧客を徹底的に狙い撃ちする組織的営業戦略を提唱する。年間5棟しか販売できない営業マンを24棟以上売らせるにはどうすれば良いのか？ファーストアプローチから成約までのプロセスを徹底解説。

【午後 2 時 25 分～3 時 35 分】

■第 2 講 ホームページで見込顧客を集める！

休眠状態のホームページを集客マシンに変える方法

〔講演：株式会社マックスライン
代表取締役 杉本 仁史氏〕

（要旨）今の時代の見込顧客の発掘手法は完全にネットに移行。しかし、多くの住宅会社はホームページを休眠状態にしてしまっており数える程度しか問い合わせが入っていないのも現状。ホームページを集客マシンに変え、月間20件以上の問い合わせを獲得するための奥義を特別公開！

【午前 3 時 40 分～4 時 50 分】

■第 3 講 おもてなし営業で3倍売る！

明日から使える20の必殺営業トーク！

[講演: 株式会社いい家創り応援ネット

代表取締役 半澤伸夫氏]

(要旨)

目の前の顧客にどうすれば信頼してもらえるのか？勢いだけで売る時代はもう終わった。心温まるおもてなし営業にこそ売るための秘密が隠されているのだ。誰でも出来る。口下手でも出来る、明日から使える営業トークを一挙公開。

【午後 4 時 50 分～】

【ガイダンス】「事務局からのお知らせ」

*** 終了後、公認事業導入に関する「教授会員」との個別相談会を行います。**