

市場縮小、競合に負けない個人顧客(住宅、土地活用、リノベーション、中古流通等)営業、今やるべきこと

集客力アップ[®]と契約目標達成

顧客様探し[マーケティング]と契約に向けた商談活動[セールス]

「なかなか受注ができない」、「お客様の数が少ない」、「利益が出ない」等々に対処するため、営業プロセスに沿って問題点を整理し、解決策を探るセミナーです。特にお客様探し(マーケティング)について、市場や顧客の変化に対応する新しい視点と方法を、デジタルマーケティングの専門家をお招きして成功の手法と秘訣をご紹介します。

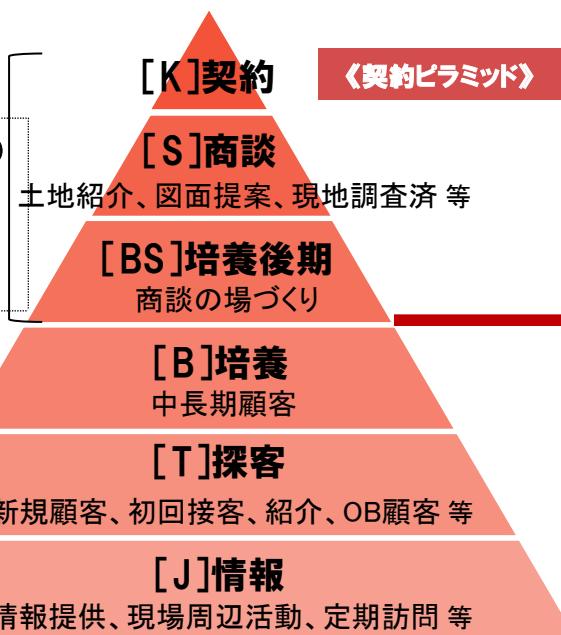
- 見学会やイベントをしても「良いお客様」が集客できない
- 競合負けが多い / なんで負けたかわからない
- 商談しても契約にならない / 商談効率、契約効率が悪い
- お客様が「口を開かない」 / 情報が取れない
- お客様に「NO」と言えない
- 利益率が悪い
- OB顧客から紹介がでない

セールス

契約に向けた商談活動

営業担当者の高度化(営業力強化)

- スキル(能力、技術)
- 知識(専門知識)
- 意欲(マインド)



開催日時
2026年 3月19日(木) 13:30~16:30
開催方法
ZOOMミーティング(双方向型) ※お申込み頂いた後、ZOOMURLをお送りします
費用
3,300円(税込)/人 ※お申込み頂いた後、ご請求書をお送りします
対象者
経営者、営業管理者、営業担当者 その他営業に関わる方々

初期面談

顧客との初期面談(セグメント/選別)
○初期面談に命を懸ける

マーケティング

商談顧客の獲得

マーケティングミックス(市場細分化戦略)
○1つの情報を複数の媒体で発信
○4つのマーケティング

《セミナーポイント》

- ◇建設市場の変化と顧客の変化
- ◇契約ピラミッド[目標の明確化と目標値の分解]
- ◇マーケティング計画なしに受注目標は達成できない
- ◇「良い顧客」を集客探客できる会社とは
- ◇「デジタルとアナログ」のコミュニケーション
- ・「共働き世代」、「パパ活重視世代」に電話は通じない現実
- ・「会う前に信頼関係をつくる」と「会ってから見極める」
- ・4つのマーケティングとマーケティング計画
- ・集客を「量から質へ」変えるためにやるべきこと
- ・OB顧客を活性化する方法
- ・LINEを「営業マン」に育てる方法
- ・デジタル営業「なぜ失敗したか」、「なぜ成功したか」

アルファヴォイスコンサルティングは約35年間、全国の工務店、ホームビルダー、ゼネコン、住宅・土地活用フランチャイズ本部及び加盟店の皆様に、受注アップ、営業力強化のご指導、研修訓練をさせていただき、多くの実績を積んで参りました。その経験から生まれた実践的な内容の研修です。

主催/お問合せ

一般社団法人アルファヴォイスコンサルティング

〒141-0022 東京都品川区東五反田1-10-4エムアイビル2F

➡ メールまたはFAXにてお申込みください

TEL : 090-3348-1309 (古屋) または 03-5793-8036
お問い合わせは上記までご連絡ください。

貴社名

担当者

ふりがな
参加者氏名 1.

役職

2.

役職

住所 〒

TEL

FAX

e-mail

e-mail : furuya.javea@gmail.com

FAX : 03-5795-1425

202602