

建設営業 [土地活用・住宅・リノベーション・法人・紹介・飛び込み] オンラインセミナーのご案内

実践に役立つ建設営業担当者向けのセミナーです。多くの建設営業指導の経験から、営業の原理原則と具体的な基本行動のポイントを凝縮しました。営業社員、営業管理者、経営者など、営業に関わる全ての方々にご参加いただける内容です！！

2025年5月9日(金) 13:30~16:30

2025年7月10日(木) 13:30~16:30

セミナー No.5 建設営業

売れる建設営業

本気のロールプレイング研修

大谷選手も練習を重ねてから本番に挑む。営業はなぜ『ぶっつけ本番』なのか

セミナー No.3 建設管理者

部下を持ったら知らなくてはならない

『7つの約束事』

すぐに役立つ建設管理者の基本

- ロープレのやり方がわからない！** →ロープレのやり方を習ったことはあるか？
- ロープレしても効果が実感できない！** →誤った方法をやっているのか？
- ロープレは嫌いだ！ 苦手だ！ 緊張する！** →モチベーション下げているのか？

＜セミナー内容＞

- **ロープレの方法には2種類ある**
 - ・「型決めロープレ」で、未知の知識とスキルを体得する
 - ・「臨機応変型ロープレ」で、既知の知識とスキルをブラッシュアップする
- **モチベーションを『上げるロープレ、下げるロープレ』**
 - ・褒めてから改善点を解説する
 - ・「ダメ出し」「失跡」をしてはいけない
- **「1人ロープレ」、「2人ロープレ」、「3人ロープレ」**
 - ・ロープレで最も難しいのは「お客様役」
- **ロープレには「理論」が必要**
 - ・自分の成功体験を押し付けない
 - ・部下は上司の「指導」が理解できていない

- 部下管理方法が体系化されていない。学んでいない！**
- “意欲の向上”、“意欲の継続”が大きな課題だ！**
- ミーティング、声掛けの具体的方法がわからない！**

＜セミナー内容＞

- **目標値と期待値の違い**
- **3つの管理責任、4つの管理スタイル、5つの営業管理**
 - ・部下管理の基本と原理原則
- **目標達成のための『PDCA』**
 - ・業務目標の『PDCA』 育成目標の『PDCA』
- **部下の意欲**
 - ・部下の意欲を削ぐ7つの態度
 - ・部下の意欲を引き出すコミュニケーション
- **コミュニケーションの手法と技術**
 - ・3つのコミュニケーションのタイミング（会議、ミーティング、声掛け）
 - ・マネジメントコミュニケーション力

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。

対象

営業担当者、管理者候補、管理者、経営者、その他営業に関わる方
新人社員、新任社員の方

開催方法

ZOOMミーティング(双方向型にて実施)

※お申込み頂いた後、ZOOMURLをお送りいたします。

費用

3,300円(税込)/人/1セミナー

主催/お問合せ

お問合せ：一社) 日本産業人材職業能力開発カデミー(JAVEA) / アルファヴォイスコンサルティング(株)

〒141-0022 東京都品川区東五反田1-10-4エムアイビル2F

お問い合わせは下記までご連絡ください。

お申し込み方法

メールまたはFAXにてお申し込みください

TEL:090-3348-1309(古屋)

ご希望のセミナーにをして下さい

または 03-5793-8036

5月9日(金)
セミナー-No.5

本気のロールプレイング研修

7月10日(木)
セミナー-No.3管理者

部下を持ったら知らなくてはならない「7つの約束事」

お申込み記入欄

貴社名	参加人数	参加者お名前・役職(複数人の場合はお名前を全員分ご記入ください)
ご住所 〒	人	担当者
TEL	FAX	ご担当者E-mail

e-mail : furuya.javea@gmail.com

FAX : 03-5795-1425