



アルファヴォイスコンサルティング 住宅営業オンラインセミナーのご案内

アルファヴォイスコンサルティング(株)は35年間、全国の工務店、ホームビルダー、ゼネコンまた住宅フランチャイズ本部及び加盟店の皆様にも、注文住宅、分譲住宅、建売売建て住宅の受注アップ、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。その経験と実績を活かした研修は、営業の実際の現場に近く、具体的で即戦力として役立つ内容です。

2023年9月5日(火) 13:30~16:30

2023年10月6日(金) 13:30~16:30

セミナー No.1

他社とは違う初期面談

契約は初期面談で8割決まる

見積り、プラン提案の前に顧客は何を判断するのか

セミナー No.2

クロージングは怖くない

究極のクロージングスキル

顧客の『NO』を『YES』に変える

初期面談前からすでに商談は始まっています。特にWEB上に情報が溢れる今、お客様と面談する前から競合他社が存在する初期面談において他社とは異なる商談や面談その契約できるかの勝負となります。

自社の差別性を明確に、「他とは違う！」初期面談ツールと商談スキルを実践的に解説します。

《セミナー内容》

- 契約の8割が決まる初期面談
お客様はどこで契約を判断するのか
初期面談での緊張緩和と信頼関係構築の3原則
- 「問題発見、問題解決型」の営業とは
お客様との信頼関係を構築するための営業行動とは
顧客への情報提供と2つの事実情報&5つの問題軸
- 初期面談に必要なツールとは
アプローチブックの中身を再確認する
初期面談ツールを使いこなす、目的をハッキリさせる

★即実践に役立つ具体的な初期面談行動

多くの営業マンが漠然とした商談を行い、強力なクロージング力を持っていないのが現状です。商談の最終局面において必ず契約が出来るクロージングスキルを体得すれば、自然と自信と勇気が湧いてきます。

【セミナー No.2】では、クロージング前の商談プロセスと商談場面における具体的なクロージング方法とクロージングトークを解説します。

《セミナー内容》

- ランクアップに必要なテストクロージング営業
テストクロージングとは
テストクロージングの方法と時期
- 必ず契約が出来るクロージングスキル
クロージング前の商談プロセス
2つのクロージングスキルと5つのクロージング手順
- お客様の『NO』に屈しない揺るがない信念を持つ営業マンの秘訣
お客様とのコミュニケーションスキルを体得する
顧客の笑顔と成功イメージを持つ

★『NO』に負けない商談場面ロールプレイ

対象 営業担当者、管理者、経営者、その他営業に関わる方

費用 3,300円(税込)/人/1セミナー

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。

主催/お問合せ

アルファヴォイスコンサルティング株式会社

TEL:03-6403-3858 または 090-3348-1309(古塵)

〒102-0084 東京都千代田区二番町5-2 麹町駅前プラザ901 FAX:03-6893-3931

▶ **お申込み方法**

▶ FAXまたはメールにてお申込み

ご希望のセミナーに☑をして下さい

9月5日(木) 契約は初期面談で8割決まる
セミナー-No.1

10月6日(金) 究極のクロージングスキル
セミナー-No.2

御社名	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)
	人	

ご住所 〒	窓口担当
-------	------

TEL	FAX	E-mail
-----	-----	--------

FAX: 03-6893-3931

e-mail: judy@alpha-vc.co.jp