

住宅事業者営業職のためのコーチング技術習得研修

開講のご案内

一生に一度の買い物であるお客様がほとんどであり、金額も高い「住宅」は、販売することが非常に難しい商材の1つです。住宅を販売するためには、お客様の心理状態、会話の構造を理解し、分析を進めながら、見えないニーズを探りだしていかなければなりません。本研修では、ニーズの引き出し方や、会話の組み立て方、信頼関係を築く方法など、住宅営業のためのコーチング技術をみっちりとレクチャー。特殊な商材である住宅を販売するためノウハウをしっかりとお伝えします。他の商品と住宅の販売方法の違いがわからない、売り上げが伸び悩んでいる、お客様との信頼関係がうまく構築できない、会話は盛り上がるのになぜか成約までたどりつく事が出来ない等、住宅関係の営業についてお悩みの方、掘り下げて学習したい方は是非ご参加下さい。

【開催概要】

住宅事業者営業職のためのコーチング技術習得研修		
受講料	1名：¥264,000（税込）	
研修実施日時	1日目	2日目
	2021年10月25日 12:00~17:00	2021年11月4日 9:00~17:00
	3日目	
	2021年11月11日 8:00~17:00	
研修会場	丸岡建興株式会社 会議室 【住所】神奈川県川崎市幸区河原町3-4	

※カリキュラムの詳細に関しましては別紙タイムスケジュールをご参照ください。

【本研修のポイント】

- ①住宅営業に特化した内容を住宅営業のプロがしっかりとレクチャー。すぐに実践できる内容が満載です。
- ②相手の心理構造の理解から入っていくため、成約に結び付く強固な関係性の構築方法が習得できます。
- ③住宅営業に関する商談を進めるうえで役に立つ、様々な種類の話法について学習できます。

▼このような方は、ぜひご参加下さい。

- ・他の商品と住宅の販売方法の違いがわからず、売り上げが伸び悩んでいる。
- ・会話は盛り上がるのになぜか成約までたどりつく事が出来ない。
- ・お客様との信頼関係がうまく構築できず、断られてばかりいる。

▼対象助成金のご利用について

本研修は人材開発支援助成金の特定訓練コース内若年人材育成訓練と一般訓練コース要件に適合するよう企画開催するものです。ご利用につきましては、一般社団法人日本社員教育高度化機構 研修運営事務局（info@jee-a.or.jp）までご相談ください。追って必要書類のご案内をお送りいたします。

▼お申込みについて

別紙の受講申込書をご記入のうえ、一般社団法人日本社員教育高度化機構 研修運営事務局までメールにてお申込み下さい。