

リフォーム会社向け 営業集客力強化研修

【研修実施時間：10 時間 受講料：¥300,000/1名】

【研修の狙い】

競合店も数多く、競争が激しいリフォーム業界。その中でもきちんと売り上げを継続して上げ続けている会社は確実に存在しています。本研修では、Web、対人、新規、反響など、リフォーム業界でのありとあらゆる営業・集客ノウハウをみっちりレクチャーします。売り上げ低迷や Web サイトの運営などに悩めるリフォーム会社様のための研修です。

- ・リフォーム業界に特化した営業手法、集客手法について学び、他社との差別化を図ります。
- ・リフォーム業界における、集客につながる Web サイトの運営方法について学び、売り上げの向上につなげます。

第1講 リフォーム業界において集客力のある Web サイトの特徴とその運営手法について

リフォーム業界において集客力がある Web サイトの特徴について学び、自社サイトとの相違点について考察を行う。

第2講 インターネットを活用して集客することのメリット、デメリット（リフォーム業界編）

インターネットを活用した集客手法のメリット・デメリットについて理解し、効果的な活用法を習得する。

第3講 リフォーム業界における、他社との差別化を意識した営業手法について

リフォーム業界における他社との差別化を行う方法について理解し、それを踏まえた営業手法について学習する。

第4講 成約に繋がる、効果的な反響対応、現地調査対応とは

Web などの媒体からくる問合せや依頼に対しての、成約に結び付く反響対応手法、現地調査の重要背について学習する。

第5講 リフォーム業界におけるクロージングを意識した営業手法について

リフォーム業界における効果的なクロージング手法について理解し、自社の状況に置き換えて改善点を検証する。

第6講 売上げアップに必要な「ビジネス・フレームワーク」とは？

「ビジネス・フレームワーク」について学び代表的な思考法を習得する。また、これらの手法を実際に活用して自社の課題について分析を深める訓練を行う。

第7講 顧客ニーズ別「4階層」の効果的な集客方法とは？

顧客のニーズを階層に分類するための手法と、階層ごとの効果的なアプローチ手法について学習する。

第8講 顧客の心理的障壁を取り除き、信頼関係を構築するための営業手法

顧客の持つ心理的な障壁を取り除き、信頼関係を構築するためのアプローチ手法について学習し、実践するための訓練を行う。

第9講 顧客に能動的なアクションを喚起させるための話法について

顧客に能動的なアクションを喚起させる話法を構築するために必要なフレーズの選定手法、会話の組み立て方についての技術を習得する。

第10講 契約に直結する見積書の作成手法、提示方法

契約に直結する見積書の作成手法、定時方法について学び、自社の見積書に関する改善点を分析する。