

## 『第1回 リフォーム会社向け 営業集客力強化研修』

期 日 : 平成30年8月27日 (月)  
平成30年8月28日 (火)

場 所 : 一宮商工会議所 403会議室  
愛知県一宮市栄四丁目6番8号

講 師 : 【1日目】  
株式会社JACOF  
渡辺 秀二講師

【2日目】  
国城コンサルティング株式会社  
国城 辰彦講師

時 間	科 目	範 囲
	開講挨拶	
12:30 13:00 13:30	・第1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。
14:00 14:30	・第2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。
15:00 15:30	・第3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。
16:00 16:30	・第4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。
17:00 17:30	・第5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。
	12:30～17:30 (5H) 〔適宜、1時間に1回程度休憩時間を設けます。〕	
〔研修の狙い〕		
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る。		
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、売上げの向上を目指す。		