



2014 “住宅営業”強化セミナー（7月）

増税Ⅱ前年！“集客改善”の為の原因究明と解決策とは？

- ◎何故集客できないのか！そこには“明確な理由”があります！
- ◎集客を生み出す為の“**根源のお話**”、そして、実践方法と実践事例を公開します！

【第1講】2014年受注獲得の為の営業論

- ①集客、見込客ランクアップ、成約のプロット概論
 - ②施主の戸惑いを紐解き決断に導くプロセス
 - ③訴求力を生み出す住宅資金&税金の応対手法
 - ④成約を生む消費者セミナーと個別相談の実演
- 講師：(株)システムデザイン・アクティ 取締役 大高英則

【第3講】工務店経営者の実践事例

- ①“人が集まる”実績ある集客の工夫とは？
 - ②初期面談から成約までの実践的工夫とは？
 - ③他社と差別化できる顧客満足のサービスとは？
 - ④消費者セミナーの実践事例の紹介
- 講師：リフォームワン(株) 代表取締役 山崎昇

【第2講】“集客！探客！紹介客！”

- ①人が集まる”チラシには理由がある！
- ②お客さまのどこをくすぐればよいのか？
- ③客が客を呼ぶ仕組みをつくろう！

講師：社団法人住まい文化研究会 代表石川新治



(消費者セミナー：文化ホール)



(消費者セミナー：住宅展示場)

—これまでの「東京セミナー」に参加された工務店経営者の声—

- ♪実践されている経営者の“生の声”は、大変貴重でした。(K氏)
- ♪資金計画のアポを取る手法とその重要性を確認できました。(M氏)
- ♪何故消費者セミナーに集客できるのか？何故個別相談に誘導できるのか？何故成約に至るのか？その理由を理解できました。(T氏)
- ♪自分でセミナーを開催できる方法があったとは！即実行です。(Y氏)

参加者に研修教材（非売品）の一部を進呈！

- ①消費者セミナーの**集客チラシサンプル**
- ②消費者セミナーの**原稿(2014版)**
- ③意思決定の為の**5つの77°ロッチ(2014版)**

講師：大高英則
(株)システムデザイン・アクティ 取締役

国土交通省認可
日本木造住宅振興事業
協同組合 上席顧問



参加費：無料 対象：工務店経営者、又は営業責任者 定員：15名（1社1名）

主催：株式会社システムデザイン・アクティ

0852-31-1670 (担当：木山)

(中央建設企業経営振興事業協同組合連合会 公認研修機関)

お申込は FAX で！ 0852-31-8399

申込日	平成 年 月 日
開催日(会場)	7/15(火) 13:15~16:30 (東京八重洲ホール) ※申込受付後に会場地図等をご案内します。
企業名	
参加者	(役職： 携帯：)
住所	
TEL	(FAX：) otaka

【個人情報の取り扱いについて】当社は、皆様の個人情報について以下の通りお取り扱い致します。ご返信頂いた場合はこれに同意して頂いたものと致します。また、皆様から当社に対して皆様の個人情報について開示内容の訂正、追加、又は削除、又は消去のご要望があった場合は、当社は個人情報の開示等の手続に従い対応させて頂きます。