

“資金と税金の相談”ができ、“売上up”に貢献できる人材育成プログラム”のご提案

住宅ローンの商品性やリスク等の情報を提供する「住宅ローンアドバイザー制度」が開始されました。

この制度は、「資金と税金の相談」に対応できる人材を育成することを目的とした、資格認定制度(養成講座+資格試験)です。(主催:国土交通省の外郭団体「住宅金融普及協会」)

注目すべきは、「住宅販売業者」と「不動産販売業者」を主な対象としていることです。そして、

「住宅ローンアドバイザー」の資格を取得し、「資金と税金の相談」にのれる人材を育成することが求められています。

今後、「A工務店に行けば相談にのってもらえたのに、B工務店ではダメだった」というようなことにも・・・。

このことが、これからの「工務店選びの判断基準」の1つになります。

しかし、今はこんな状態ではありませんか？

- ・「資金面の相談」は、これまで提携先の金融機関に任せていたのでどうも苦手。
- ・資格は取得できても、どう対応すればよいのかわからない。

そうであれば、以下のプログラム(取り組み)をご提案致します。

【ステップ1】 「人材育成の為に研修会(売上up)」への参加

【ステップ2】 「住宅ローンアドバイザー」の資格取得

【ステップ3】 「消費者向けセミナー・個別相談会」の開催(依頼)

【ステップ4】 「マイホーム資金術」+「マイホームFP」を活用した積極的な「資金と税金の相談」を実施

マイホーム購入を検討されている方々は、「本当に家を買えるのか」、「住宅ローンを返せるのか」で悩んでいるのです。

住宅販売業者の皆様からすれば、この施主の悩みを解消しない限り、受注はありえないのです。

これまで苦手とされてきた「資金と税金の相談」に積極的に対応することで、施主の信頼を獲得し、売上拡大が可能になります。そして、このプログラム(取り組み)が、これからの「住宅営業の要」になるのです！！

“住宅ローンアドバイザー”

H18年度前期合格者：4,427名

(合格率:84.8%)

合格基準：40問中32問以上、かつ

計算問題10問中8問以上。

申込：住宅金融普及協会HP

<http://www.sumai-info.com/>

「人材育成(売上up)の為に研修会」

費用 150,000円/日(税別)

第1部 「住宅ローンアドバイザー制度」とは

制度の概要説明。資格試験の問題演習・解説。

第2部 受注効率を高める初期アプローチ

“決断への誘導”

住宅購入はまだ先で良いと思っている若い世代には、年金制度の実態と早期決断のメリットを検証する。

賃貸暮らしで良いと考えている層には、賃貸生活を続けることのリスクを検証する。

住宅ローンを抱えることに不安を感じている方には、マイホーム購入のメリットと早期完済のテクニックを紹介する。

“決断後の再考”

住宅購入を決断した人には、最適な購入時期を検証する。(今すぐか、頭金を貯めてもっと先か?)

戸建てかマンションで悩んでいる人には、マンション購入にかかる管理費等の実態を検証する。

「マイホームFP」、「マイホーム資金術」を活用したアプローチ手法のご提案、及び実習(ロールプレイを含む)を行います。

不安と疑問を
徹底的に
解消する！！

成功事例：自動車業界の営業から転職したYさん。このアプローチで、入社直後に3棟の成約を実現。

「消費者向けセミナー・個別相談会」

費用 150,000円/日(税別)

「消費者向けセミナー・個別相談会」により、住宅購入への強い動機付けを行います。(弊社より、講師(相談員)を派遣)

弊社でも年間数十組の個別相談を行っていますが、その中でマイホーム購入を決断される方が多くいらっしゃいます。

「マイホーム資金術(訴求力を高めるシナリオソフト)」

価格 250,000円(税別)

スライドショーを流しながら、シナリオフローに沿ってスムーズに折衝が進みます。

「マイホームFP」をタイミング良く活用し、戸惑う施主を決断に導きます。

「個別折衝」、「消費者セミナー」、「営業マンのスキルアップ研修」に有効です。

「スライドショー」と「シナリオフロー(スライド説明+つなぎの言葉+投げかけ)」

「マイホームFP」シミュレーションマニュアル

【開発元】エービーネット株式会社



