

平成 28 年 6 月 2 日

JBN 会員各位

(一社) JBN・全国工務店協会  
執行役員 遠藤 龍一  
(計 2 枚)

**JBN 営業研修 2016 in 名古屋**  
**『住宅営業スタイルを習得』**  
**新しい時代に向かった営業のノウハウを勉強しよう**  
**住宅・リフォーム・リノベーション・中古住宅 営業研修のご案内**

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

2016 年、住宅産業界の変革期に入り、住宅販売スタイルも大きく変わってきました。今までの自由設計が名ばかりの時代から、住宅スタイル自体を提案する時代に入りました。施主に選ばせる時代から、施主が納得する提案の時代へ。今、新しい販売スタイルを勉強し、最先端の営業手法を勉強してはいかがでしょうか。営業の基本、営業のマナー、営業のセールストーク、営業の提案方法、様々な手法を 3 回のシリーズで研修を行います。今までにない、営業研修かと思えますので、新人の営業マン又は営業経験のない方もわかりやすく実践に使える内容となっています。今までに基本営業を教わっていない方もこの機会に基本を覚え、更に新しい住宅営業スタイルを習得する勉強研修会です。

この研修では、国の行政施策から住宅産業界の販売スタイルの変化を学ぶことで、自社の住宅商品開発や今後の対策までの営業として必要なことを基本として学ぶ研修会になっております。

ぜひこの機会に営業方法などを見直すきっかけとしてご参加いただきますようお願い申し上げます。

敬具

記

研修会日時・場所 ※3 回連続の徹底研修になりますので、3 回目まで受講して頂くと効果的です。

**第 1 回目**

開催日 7 月 6 日 (水) 研修時間 13:30～17:00 受付 13:00～

会 場 プライムセントラルタワー名古屋駅前店 第 5 会議室  
(<http://www.nagoyakaigishitsu.com/prime/index.html>)

## 第2回目

開催日 8月3日(水) 研修時間 13:30～17:00 受付 13:00～

会場 プライムセントラルタワー名古屋駅前店 第1会議室

## 第3回目

開催日 9月20日(火) 研修時間 13:30～16:30 受付 13:00～

会場 プライムセントラルタワー名古屋駅前店 第5会議室

### 【セミナー内容】

| 演目          |                                                 | 内容                                                                                           | テキスト                                     | 備考                                   |
|-------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------------|
| 1<br>回<br>目 | 1回目<br>行政動向・市場動向<br>営業戦略・広告戦略<br>販売戦略           | 行政の動向から見えてくる<br>ビジネスチャンスを掴む為<br>の事業施策の取り方<br>広告戦略・販促ツールや地<br>域エリア性による<br>地域ごとの戦略の考え方         | テキスト①<br>【清水事務所<br>制作オリジナ<br>ルテキスト】      | 市場動向・行政動向<br>営業・販売<br>売り方<br>広告戦略・販促 |
|             | (宿題)<br>自社の営業チラシを持参し、修正<br>点等を洗い出す。             |                                                                                              |                                          |                                      |
| 2<br>回<br>目 | 2回目<br>提案営業研修<br>間取り・収納スタイル研修                   | 20年前と現在との設備機<br>能の違いを消費者目線で伝<br>える方法<br>ステップアップで受注を上<br>げる為の提案手法<br>間取りやライフスタイル等<br>実践的な営業研修 | テキスト②<br>【清水事務所<br>制作オリジナ<br>ルテキスト】      | 提案営業<br>間取りプラン<br>収納<br>消費者ニーズ       |
|             | (宿題)<br>自社の間取りの寸法 又は収納<br>の寸法の事<br>勉強後の提案企画書を提出 |                                                                                              |                                          |                                      |
| 3<br>回<br>目 | 3回目<br>営業マン<br>スマートマナー講座                        | 身だしなみ・振る舞い・挨拶 2016年最新マナー<br>着座位置<br>お客様との話し方<br>クレーム対応 等                                     | スマートマナ<br>ーサッシ<br>【制作清水事<br>務所オリジナ<br>ル】 |                                      |

【受講料】 JBN会員 6,000円/人 会員外 9,000円/人 ※3回連続研修会になります。  
※受講料については、当日受付でお支払いになります。

【持ち物】 筆記用具、メモ用紙

【定員】 80名

【講師】 清水英雄事務所(株) 代表 清水 英雄氏

【申込締切日】 7 月 4 日 (月) 締切 ※先着順定員になり次第、応募を締め切らせて頂きます。

【申込方法】 申込書を JBN (FAX03-5540-6679) まで FAX でお送り下さい。  
受付後、受講票をお送りさせていただきます。

【主催】 JBN・全国工務店協会

【問合せ】 (一社) JBN・全国工務店協会 事務局 坂口 TEL:03-5540-6678

**JBN 営業研修 2016 in 名古屋**  
**『住宅営業スタイルを習得』**  
**住宅・リフォーム・リノベーション・中古住宅 営業研修申込書**

平成      年      月      日

|         |                                                             |     |
|---------|-------------------------------------------------------------|-----|
| 会社名     |                                                             |     |
| 参加者名    | ①                                                           | ②   |
|         | ③                                                           | ④   |
| 住 所     |                                                             |     |
| TEL/FAX | TEL                                                         | FAX |
| 会員区分    | <input type="checkbox"/> JBN会員 <input type="checkbox"/> 会員外 |     |

**FAX番号 03-5540-6679**

(一社)JBN・全国工務店協会 坂口 行

【申込締切日】 7 月 4 日 (月) 締切

※先着順定員になり次第、応募を締め切らせて頂きます。