

営業力向上委員会
他県の工務店から学ぶ！『営業力向上セミナー』 第3回目

一般社団法人東海木造住宅協会
営業力向上委員会委員長 森 幹治
(計 1 枚)

拝啓 貴社ますますご清栄の事とお慶び申し上げます。

2019年10月に消費税が10%へ上がるなか、営業力を強化するために、今から売れるしぐみを理解し、時代と自社に合ったしぐみを構築しておく必要があります。そこで、今年度の本委員会では、山梨県のたてみ(株)小川氏に新築住宅の営業に関する悩みの解決方法を中心にお話して頂きます。数年で急成長した営業の仕ぐみが学べる機会ですので、経営者はもちろん営業もご参加頂き、社員教育の一環としてご活用ください。

参加をご希望の方は、下欄に必要事項をご記入の上、1月22日(火)までにFAXにてご返信、もしくは担当営業までお渡しください。 敬具

記

- 日時 1月24日(木) 14:00～17:00 (13:30～受付)
- 会場 後藤木材(株) 本店 3階会議室 (〒500-8447岐阜市大倉町12 TEL. 058-271-3000)
- 講師 たてみ株式会社 代表取締役社長 小川 茂幸 氏

1968年生まれ(49歳) 創業16年目、一代で創業。一家離散、どん底からのスタート。建築専門資格ゼロで、正直資格取得の勉強時間も余裕すらなく、ただ、「住宅を売ること」だけに没頭。創業にあたり最初に決めたのが赤字をださないこと、銀行からお金を借りないこと、これを強く決意。現在では、山梨県・静岡県に事業展開。2009年建築職人の正社員化にも取り組み、住コネク(株)を設立。2017年度は、すでに前年度比180%の売上高を達成。現在も銀行借り入れゼロの会社を経営。
- 内容 売り方、営業ツールや管理ツールの紹介、悩み解決(クロージグ、見込み客が少ない)など
- 対象者 営業、経営者など
- 懇親会 セミナー後、岐阜駅周辺にて会費5千円で開催を予定しております

□■ 他県の工務店から学ぶ！『営業力向上セミナー』 第3回目 参加申込 ■□

参加をご希望の方は、必要事項をご記入の上、1月22日(火)までにFAXにてご返信、もしくは担当営業までお渡しください。

会社名		T E L	
参加者名		懇親会 ○を付けてください→	出席 ・ 欠席
参加者名		懇親会 ○を付けてください→	出席 ・ 欠席

FAX返信先：058-271-5630 (一般社団法人東海木造住宅協会事務局宛)

ご不明な点がございましたら、事務局までお問い合わせください。(TEL:058-271-3003)

以上