

【締切のお知らせ】

下記の件は、既に定員に達したため、9月26日(月) 11:00をもって申込みを締め切りました。
多数のお申し込みありがとうございました。

全住協 第165号
令和4年9月22日

会員各位(人事・研修担当責任者殿)

一般社団法人 全国住宅産業協会
総務委員長 小尾 一

「営業コミュニケーション強化研修」の無料開催について

このたび、若手営業担当者を対象に、営業コミュニケーション力の強化を目的とした、標記研修会を開催することといたしました。

この研修では、不動産営業に共通する基本的な営業プロセス(信頼を得る、ニーズを知る、提案を示す、決断を促す)の流れに沿って、コミュニケーションの各種スキルを講義や演習、参加者同士のディスカッションを通してさらにパワーアップしていきます。

つきましては、貴社内で対象となる方にご参加いただきますよう、ご案内申し上げます。

なお、本研修は今後の新たなカリキュラムを検討するとともに、会員のニーズを把握することを目的に、無料にて試行的に開催することといたしました。研修内容をより良いものとするため、本研修の受講者にはアンケートの実施並びにカリキュラムの内容についてご意見・フィードバックをいただきたく考えております。

記

- 日時 令和4年10月14日(金) 10:00~17:00
- 対象者 若手営業担当者(入社2年目~5年目程度の営業実務経験者)
- 実施方法 「リアルタイム配信(Zoom)」
※本研修は参加型の研修となります。参加者間でディスカッションやロールプレイングも行いますので、必ずビデオをONにしてください。
※参加後、アンケートにご協力をお願いいたします。
- 定員 先着16名まで(1社2名まで)
※1社で複数名が参加される場合、1人1台のパソコンで個別にご参加ください。
- 講師 松野満良氏(合同会社カタリスタ 代表執行役員社長
ウィルソン・ラーニングワールドワイド(株) 契約コンサルタント 日本FP協会 会員)
- 参加費 無料
全住協研修コースなどの詳細は協会ホームページから「教育研修事業情報提供サイト」をご参照ください。
URL <http://www.zenjukyo-edu.jp/>
- 申込み 10月7日(金)までに申込専用フォーム
(<https://forms.gle/SJ9mMHmkdAyToVf9>)にてお申込みください。
- 問合せ先 TEL 03-3511-0611 担当:大宮 以上

(別 紙)

「営業コミュニケーション強化研修」 概要

営業担当者の仕事は、お客様とのファーストコンタクトからご契約をいただくまでの営業プロセスを通じて、お客様との円滑なコミュニケーションを継続的に行っていくことが重要です。

お客様の情報を収集し、お客様とのコミュニケーションを通してお客様の抱えているニーズや潜在的な課題を発見し、お客様に満足していただけるような提案を行い、購入に際して直面しやすい不安を和らげ、背中を押す。そのためには、興味を持たせ、質問に答え、理解させ、反論に対処し、納得させ、決断を勧め、行動させるという様々な場面で、共感、信頼、傾聴、質問、説明、促進、対応のスキルを発揮することが求められます。この研修では、不動産営業に共通する基本的な営業プロセス（信頼を得る、ニーズを知る、提案を示す、決断を促す）の流れに沿って、コミュニケーションの各種スキルを講義や演習、参加者同士のディスカッションを通してパワーアップしていきます。

<目的>

- ・営業プロセスを着実に進めるためのコミュニケーションのスキルを強化する

<期待できる成果>

- ・お客様から信頼され、お客様のニーズに的確に応える提案を行い、お客様に満足を得ていただくことで、自らの営業成績を向上させる

<研修スケジュール> ※内容を一部変更する場合がございます。

テーマ	内 容
オリエンテーション	自己紹介（講師・参加者） 研修のゴールイメージ（目標設定） 自己の強みと抱えている課題
営業担当者の役割と営業プロセス	単なる「売り手」ではない営業担当者の「パートナー」としての役割を自覚し、基本的な営業プロセスの各段階で成すべきことを認識できるようになる。
信頼を得る	初めて会うお客様と短期間で信頼関係を作る方法を学習し、お客様からも色々な情報を提供していただけるような関係性を持つようになる。
ニーズを知る	的確な質問や質の高い傾聴などにより、お客様の抱えているニーズや潜在的な課題を発見する方法を学習し、商談の中でお客様と合意できるようになる。
提案を示す	お客様が望む状態の実現を支援する適切な提案を行う方法を学習し、自らの提案が価値あるものであることをお客様に伝えることができるようになる。
決断を促す	購入を決断する際にお客様が直面しがちな不安をお客様に寄り添って和らげる方法を学習し、購入に向けた最終的な合意を得ることができるようになる。
クロージング	これまでの自身の営業スタイルを振り返り、できていること、できていないことを明確にし、自らの成長に向けたアクションプランを作成する。
アンケート	研修受講後により良いプログラム開発のためのアンケートを実施。