

会 員 各 位  
(総務・研修担当責任者殿)

一般社団法人 全国住宅産業協会  
組織委員長 小 山 浩 志

## 「営業マネージャー向け実践講座」(マーケティング編)の開催について

～お客様が買う気になって来場し、思わず申込みしてしまう販促営業が、反響成約率を左右する～

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

さて、当協会では、主に営業部門の管理職及びマネジメントを行う立場にある社員の方を対象とした「営業マネージャー向け実践講座」を毎年行っておりますが、昨年実施した不動産売買に係るマーケティング及び探客できる手法・知識の取得を目的とした「マーケティング編」を本年も開催いたします。

つきましては、貴社内対象者の方々にご案内くださいますようお願い申し上げます。

敬 具

### 記

1. 日 時 平成27年10月16日(金) 9:30～16:30  
(9:00より受付開始。9:25までにお越しください)
2. 会 場 株式会社リブ・コンサルティング 会議室  
東京都千代田区大手町1-5-1  
大手町ファーストスクエア ウエストタワー20階  
※詳しい地図は会場ホームページをご確認ください。  
(<http://www.libcon.co.jp/company/access/>)  
※1階ロビーで受付をし、ビル入館カードを入手してください。
3. 対 象 者 会員企業の営業部門の管理職及びマネジメントを行う立場にある社員
4. 定 員 40名(定員になり次第締切ります)
5. 講 師 戸建住宅委員会・マーケティング小委員会座長 松 沢 博 氏  
(戸建分譲研究所 アナリスト)
6. 参 加 費 5,400円(税込み)  
※後日、連絡担当者様宛に請求させていただきます。
7. 申 込 み 10月9日(金)までに、FAX(03-3511-0616)にて  
お申込みください。  
(締切日以降の取消し、人数変更若しくは当日不参加の場合も参加費を  
申し受けますのでご了承ください。)  
(担当:水野 TEL 03-3511-0611) 以 上

## テーマ

お客様が買う気になって来場し、思わず申込みしてしまう販促営業でないと、反響成約率が10%を切り、営業効率が著しく低下する。

### 午前中のテーマ

1. お客様が買う気になるのは
2. 来場を促すには、お客様の買う気を呼び起こす広告を
3. 思わず申し込んでしまう営業、申込みしてしまう仕掛け

### 午後のテーマ

4. 事例研究
  - (1) 価格志向の物件
  - (2) 付加価値の物件
  - (3) あまり特徴のない物件
  - (4) 当研修会参加者（事業者）の事例

※自社物件の過去の営業手法等を検証したい方を募集します。

希望される方は、事前にご連絡ください。

## 講師プロフィール

早稲田大学卒業後、電気メーカーでマーケティングを学び、転職後のパワービルダーにおいて住宅マーケティング理論を構築した。その後、アトラクターズ・ラボ(株) (現スタイルアクト(株)) に転職して戸建分譲のデータベース（住宅着工比較捕捉率95%以上の正確さを誇る全国で唯一のデータベース）を構築し、現在では「戸建分譲研究所」においてこの戸建分譲データベースの解析を通じたアナリスト及びコンサルタント活動を行っている。

また、当協会では、戸建住宅委員会のマーケティング小委員会座長として、平成20年から首都圏戸建住宅販売状況調査を構築し、現在も運営している。

---

## 営業マネージャー向け実践講座（マーケティング編） 参加申込票

一般社団法人 全国住宅産業協会

FAX 03-3511-0616

(担当：水野)

会社名

〒

請求書送付先

担当部署

連絡担当者

T E L

F A X

受講者氏名			
氏名	役職	氏名	役職