

中高級とローコスト、 営業手法は・・・？

客層に応じた、正しい営業を理解する！

2時間でわかる

「2極化対応 価格帯別営業手法の秘訣セミナー」

集客したお客様をどうクロージングするか？ これには客層の特性を知り、それに合ったアプローチが必要です。

建替え層、1次取得層、20～30代の若手か年配層か、暮らしに対してどのようなことを考えているのか、などなど・・・。

これらの特性をしっかりと把握し、そのためのプロセスや手法を修得する必要があります。

本セミナーでは、住宅営業コンサルタントが自らの経験を基にレクチャーします！

- ・2極化する顧客の特性を知る
- ・客層別のアプローチ法で受注力UP！
- ・受注が取れる営業の判断手法と具体的な動き方(名簿管理を含む)

日時：東京（虎ノ門）会場：6月9日(金)、21日(水)

名古屋会場：28日(水) それぞれ13:30～15:30

会場：お申し込みいただいた方に詳細をご案内いたします

参加費：3,240円/人(資料代含む・税込)

セミナー当日の15:30～17:00に、電磁波対策まで盛り込んだ

“健康”でブランド構築！～特別セミナー(参加費無料)もおこないます

“健康”の注目度は高まるばかり！ 幸せな暮らしにもっとも必要な「健康」について
まずはよく知ってブランド構築までしてみませんか？

お申込記入欄

●御社名	●ご担当者お名前(役職)	●ご参加人数	()	名様
●ご連絡先電話番号	●ファックス番号	●ご参加希望のセミナー		
		<input type="checkbox"/> 6月9日(金) <input type="checkbox"/> 6月21日(水) <input type="checkbox"/> 6月28日(水)		
		(東京開催) (東京開催) (名古屋開催)		
		<input type="checkbox"/> “健康”でブランド構築！～特別セミナーに参加		

FAX送信先 ▶ 03-3503-2869 まで

住宅産業塾

日菱企画株式会社

HP：http://www.jyutakujuku.co.jp

TEL：03-3503-2868 FAX：03-3503-2869