

LIXIL

produced by IMPLY

生き残る工務店
のための、
選ばれる営業術。

営業塾 オンライン セミナー2

ティーエイチ えいぎょうじゅく

「売れる営業力」を持つ工務店だけが生き残る新時代に突入！

東京五輪やインバウンド需要、そして我々の日常生活すらも吹き飛ばした新型コロナウイルスの影響により、住宅営業の働き方にも早急な変化が求められています。いつ起こるか予測のつかない第2波・第3波に対する工務店の備え、そしてコロナとの併存が求められる「ニューノーマル」時代を生き残るために必要な、これからの住宅営業の在り方とその習得手法をお伝えします。

TH営業塾 オンラインセミナー in 中四国

日時 2020 7/20 日 13:00-15:00

参加費 無料 定員 100名(1社最大4名まで)

内容 第1部:住宅営業力を鍛える「商談シミュレーション」体験講座
第2部:明日から実践出来る案件指導法「レビュー」の内製化講座

セミナーのお申し込みはQRコードから

QRコードが読み込めない方は、下記のURLに
アクセスのうえ、お申し込みをお願いします。

<https://form.k3r.jp/tomonokai/csthols2>

お申込み締切日 7月16日(木)



！ オンラインセミナーについて

※ セミナーはオンライン開催(Web会議システムzoom)となります。インターネットに繋がるカメラ・マイク機能付きのパソコンをご用意ください。カメラ機能がない場合は、音声だけの参加も可能です。また、スマホからでもご参加いただけます。

※ 参加申込をいただいた方には、開催の3日前(予定)にメールにて参加URL(受講時のWebへのアクセス方法)をお知らせいたします。

※ 開催の4日前を持ちまして受付を締め切らせていただきます。

講師

IMPLY
代表取締役
かんたに ひろし
官谷 浩志

官谷 浩志 (Hiroshi Kantani)

株式会社インプライ代表。

25年にわたる住宅営業経験・指導をもとに、営業力強化に特化したコンサルティングを全国で展開。実際に追客中の見込み案件を題材にした「レビュー研修」は、気づきが営業マンの成長と実績に直結する実践型研修として、多くの経営者の支持を集めている。

特に新人獲得が難しい近年の地域工務店の現状、商品力に依存する営業体制の改善に苦慮し、見極め力と初回接客力を高めることで効率的な成約率アップにつなげる進化型営業を拡げる。

LIXIL

produced by IMPLY

生き残る工務店
のための、
選ばれる営業術。

営業塾 オンライン セミナー2

「売れる営業力」を持つ工務店だけが生き残る新時代に突入！

東京五輪やインバウンド需要、そして我々の日常生活すらも吹き飛ばした新型コロナウイルスの影響により、住宅営業の働き方にも早急な変化が求められています。いつ起こるか予測のつかない第2波・第3波に対する工務店の備え、そしてコロナとの併存が求められる「ニューノーマル」時代を生き残るために必要な、これからの住宅営業の在り方とその習得手法をお伝えします。

TH営業塾 オンラインセミナー in 東北

日時 2020 8/3 日 13:00-15:00

参加費 無料 定員 50名(1社最大4名まで)

内容 第1部:住宅営業力を鍛える「商談シミュレーション」体験講座
第2部:明日から実践出来る案件指導法「レビュー」の内製化講座

セミナーのお申し込みはQRコードから

QRコードが読み込めない方は下記のURLにアクセス！
<https://s.lixil.com/thjyuku>

お申込み締切日 7月30日(木)



TH統括部 東北営業ソリューション部 部長 吉野 憲幸

この度、株式会社インプライの官谷様とコラボにてTH 営業塾オンラインセミナーを開催致します。経営者の皆様方の共有課題である営業の生産性向上に繋げて頂くための一助となれば幸いです。経営者様、営業責任者様のご参加を心よりお待ちしております。

！ オンラインセミナーについて

※ セミナーはオンライン開催(Web会議システムzoom)となります。インターネットに繋がるカメラ・マイク機能付きのパソコンをご用意ください。カメラ機能がない場合は、音声だけの参加も可能です。また、スマホからでもご参加いただけます。

※ 参加フォームにご登録頂きましたメールアドレスへ、7月31日(金)に参加URLを送信させていただきます。

講師

IMPLY
代表取締役
かんたに ひろし
官谷 浩志

官谷 浩志 (Hiroshi Kantani)
株式会社インプライ代表。

25年にわたる住宅営業経験・指導をもとに、営業力強化に特化したコンサルティングを全国で展開。実際に追客中の見込み案件を題材にした「レビュー研修」は、気づきが営業マンの成長と実績に直結する実践型研修として、多くの経営者の支持を集めている。

特に新人獲得が難しい近年の地域工務店の現状、商品力に依存する営業体制の改善に苦慮し、見極め力と初回接客力を高めることで効率的な成約率アップにつながる進化型営業を拡げる。