

増税後も生き残る工務店の 営業力強化塾

主催：株式会社フジコー

＼平成最後のセミナー／

官谷塾 × フジコー
in 千葉

第1回

第2回

第3回

11.22木 12.20木 01.24木

増税後も生き残る工務店の条件、見極め力とヒアリング力！

受注が伸びない理由には、「追うか追わないかの見極めのレベルが低い」「正しい追客方法がわからない」といった営業手法における根本的な課題があげられます。集客が減り、厳しい状況となるこれからの時代を生き残っていくとなれば、「見極め力」と「ヒアリング力」の習得は今以上に必要不可欠。その両方を同時に高めるメソッドを開発したのが官谷氏です。追客中の見込み客に対する商談手法を指導する「レビュー研修」は、多くの工務店の業績を飛躍的に伸ばしてきた実績があります。それは23年にわたる住宅営業経験・指導経験をもとに成果を出してきた官谷氏だからできる研修です。真の営業力を学べるまとと無い機会をお見逃しなく。

開催時間 [全回] 10:00-17:00 [第2回] 懇親会開催 17:30-19:30

会場

[第1回] 東葛テクノプラザ 千葉県柏市柏の葉5-4-6 TEL:04-7133-0139

[第2回] アミュゼ柏 千葉県柏市柏6丁目2番22号 TEL:04-7164-4552

[第3回] 東葛テクノプラザ 千葉県柏市柏の葉5-4-6 TEL:04-7133-0139

参加費

全3回で15万円/社(税別) ※2名以上の場合…1名追加 +5万円(税別)

定員

40名(1社2名まで)

申込締切

2018年11月5日(月)



官谷 浩志 (Hiroshi Kantani)

株式会社インプライ代表。

23年にわたる住宅営業経験・指導のもと、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に直結する感動型研修として、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、エース営業マン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。



株式会社フジコー 常務取締役 海老原 弘和

これからの工務店に必要なのは、集客力や商品力だけでなく、営業活動における成約確率を高めることだと思います。そのためには、営業の「初回接客力」や「見極め力」を向上させることが重要になってきます。そこで、豊富な営業経験と確かな指導実績を持つ官谷氏に講師を依頼し、千葉開催を実現致しました。

FAX送信先

04-7155-7788

参加申込書 申込締切は11月5日(月)まで。お申し込みはお早めに！

●貴社名

●TEL

●ご住所 〒

●FAX

●E-mail

●参加者氏名①

●参加者氏名②

●参加者氏名③

●役職

●役職

●役職

お問い合わせ先



株式会社 フジコー

東葛営業所

TEL:04-7156-7088

電話でのお申し込みも可能です。