

初回接客で、受注の9割が決まる！！



最強の接客システム「初回王」降臨！

※「初回王」について、詳しくは別紙パンフレットをご覧ください。



▲「初回王」導入企業様の研修風景

最強の現場営業指導：半澤氏の支援実績



株式会社いい家創り応援ネット
代表取締役 半澤 伸夫

2008年11月に株式会社いい家創り応援ネットを設立。主な支援プログラムには、工務店張り付き型支援（店長代行）や紹介受注獲得やセールス強化プログラム等があり、多くの実績を残す。クライアントである住宅会社の同行営業を行うなど、自らも営業の第一線に常に立ち、実践型営業指導にこだわるコンサルタントとして活動し、**支援企業の累計は200社以上**。地場工務店、地域ビルダー、FC加盟系工務店、注文住宅系の住宅業界に特化した支援を行う。とくに、社歴がある・自社大工がいる・営業マンが35歳以下・女性の営業マンがアポイントになってくれる—といった会社の支援を得意とする。

全体で月5棟の平均棟数へ
営業4名で**16棟受注**
→ **全国1位**の営業店に！

3か月で
営業3名で9棟受注

集客UP!! **わずか2ヶ月で**
年間 **80組 → 131組**

常設モデルハウスが
無い会社様で
6棟受注



最強の組織営業指導：官谷氏の支援実績



株式会社インプライ
代表取締役 官谷 浩志

2001年に転職した某住宅ビルダーでは、注文住宅で**238棟の実績を営業マン10名で達成**し、全国的に注目を浴びる（年間1人当たり約24棟）。入社2年で取締役副社長に就任。2009年11月に住宅コンサルタントとして独立し、株式会社インプライ（水戸市）を設立。20年間に渡る住宅営業・指導経験をもとに、営業力強化に特化したコンサルティングを展開。追客中の見込み案件を題材とした「**レビュー研修**」は、気づきがそのまま受注に直結する実践的な研修スタイルとして定評がある。営業手法の改善のみで**1年間で受注を200%以上に向上させる**など、商品の価格帯にされない「本質的な指導」を得意とする。

2016年
4棟 → **10棟**
1棟 → **6棟**

2014年
45棟 → **80棟**

2010年
49棟 → **101棟**

2016年
65棟 → **100棟**



※参加ご希望の方は、FAXまたはメールにてお申し込みください。

注文住宅を売るなら、 初回接客を極める！

ヒトも会社も、第一印象で決まる！

組織営業
強化講師

かんたに ひろし
官谷 浩志
株式会社インプライ

はんざわ のぶお
半澤 伸夫
株式会社いい家創り応援ネット

現場営業
強化講師

Real sales tactics
I M P L Y

いい家創り
応援ネット

平成最初で最後の夢の競演！

注文住宅営業指導の2大トップコンサルタントが語る！

株式会社インプライ 代表取締役 官谷 浩志

27歳より中堅住宅メーカーで住宅営業として勤務。注文住宅営業マンとして「**年間56棟受注**」という実績を打ち立てる。その後某住宅ビルダーに転職。2年間で同社の**受注棟数を約2.5倍（95棟⇒238棟）**に成長させた牽引役に（人員は変わらず）。2009年11月に住宅コンサルタントとして独立し、株式会社インプライを設立。

かわいい部下にはハシを持たせよ

著者：官谷浩志 出版社：明日香出版社

価格：1,404円(税込)



株式会社いい家創り応援ネット 代表取締役 半澤 伸夫

金融機関を経て、住宅業界に転身。その後、トップセールスに上り詰める。（大手住宅FC住宅ビルダーにて営業マン約1000人中で、**年間42棟の受注実績にて、住宅営業実績第1位**に君臨。）その後、長く営業マネージャーとして活躍。工務店経営者にもなる。さらに在職中にしていた中小の工務店の立て直し支援を自分の使命と感じ、『中小の工務店の支援を通じて、お客様の幸せ創りに貢献したい』との想いから株式会社いい家創り応援ネットを設立し代表取締役に就任。

営業の
伝える力

初回接客を成功させるために、必要な力とは？
見極め力+ヒアリング力

営業の
聞く力



どんなにお客様を集めても、売れなければ、意味がない！
あなたの会社、初回接客で見極め、ヒアリング、
差別化提案出来ていますか？



多くの経営者様の声により、大阪・名古屋でも開催決定！！

第2回 注文住宅営業の極意 初回王のご提案

定員 先着30社 60名限定

大阪

日時 平成 30年 **9/25** 火 13時~17時

会場 新大阪丸ビル別館
大阪市東淀川区東中島1-18-22 丸ビル別館

名古屋

日時 平成 30年 **10/30** 火 13時~17時

会場 ウィンクあいち
愛知県名古屋市中村区名駅4丁目4-38

参加料 2名まで30,000円 (1名追加 +10,000円) ※優待価格15,000円 (1名追加 +5,000円)

こんなお悩みを抱えていませんか？

①長時間接客が少ない。

新規のお客様は来場している割に、長時間接客が少ない。

②情報収集量が少ない。

アンケート情報すら空欄が多く、顧客属性がつかめない。

③次アポ率が低い。

次アポを取得しても情報が少なく、顧客属性は不明のまま。

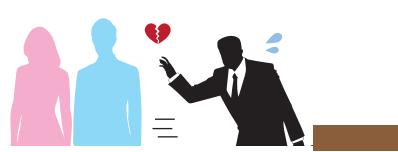
興味のないことを延々と話す営業がいる



アナログ接客で、まだ紙のアプローチブックを使っている



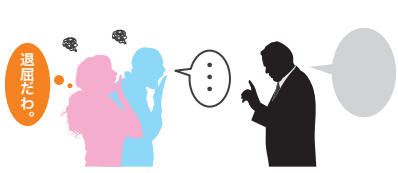
見学会などで着座誘導がスムーズにできない



営業スタッフごとにツールやトークがバラバラ



売り方を変えられないベテラン営業がいる



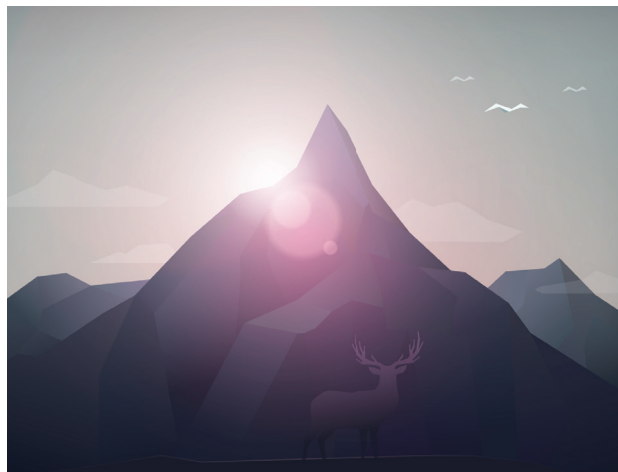
若手スタッフの次回アポ率が低い。内容が薄い



それでも、あなたの会社は、家が売れる！！ そんな住宅会社に育てたくありませんか？

第1章:受注マウンテン

受注の秘密が隠された山を見たことがあるか



受注マウンテン

初回接客で、受注の9割は決まる？その理由は…

どうやったら受注になるのか、あなたは、知っていますか？そして、住宅営業はセールスの中でも最高に難しいセールスと言われています。多くの経営者が、時間やお金を広告に投じて集客したとしても、初回接客の対応を間違えると受注になりません。ヒトも会社も、第一印象が大事。そして、それが、その後の住宅セールスに大きく影響します。初回接客の重要性がわかっている、でも、どうすればいいのか？今住宅を売るために、本当に必要なことは何か？そして必要なその理由を、受注マウンテンを使って注文住宅営業の指導者が分かりやすく説明します。

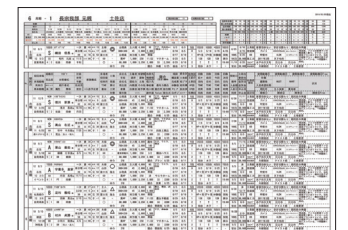
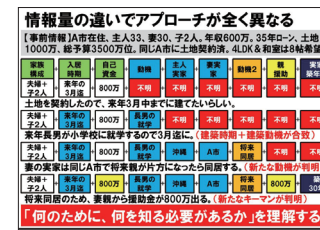
第2章:見極めの重要性

お客様の見極めをしない次アポは、営業マンを疲弊させる



売れる営業マンと売れない営業マンの違い

あなたの会社の営業マン、忙しい？それとも暇そうにしてる？実は、トップセールスマンのほとんどが、効率よく営業をしているので、上手に時間を作りだしています。その秘訣がどこにあるか、あなたは、知っていますか？その答えは、初回接客の“見極め”なぜ、見極めができるか、時間ができるのか？忙しいのに、売れない営業マンや忙しそうにして受注が上らないスタッフを抱えている経営者は、この話を聞くと、その答えがわかる！



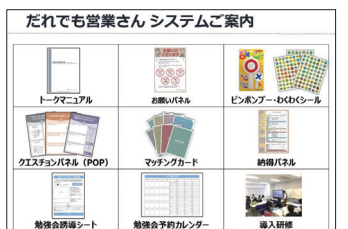
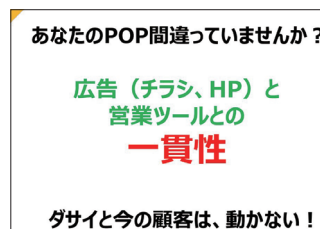
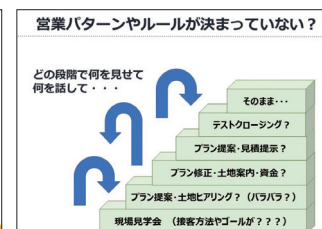
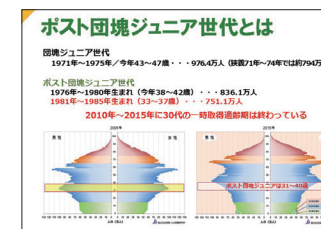
第3章:トップセールスマンの秘密

初回から1カ月で受注するトップセールスの極意



会社の規模、商品に頼らない売るノウハウとは？

全国どこに行っても、住宅を売る人をあなたは見た事や聞いた事がありますか？会社のブランド力や商品力に頼らない、個人の売る力だけを極めたノウハウ。しかし、そのやり方や行動は聞けば聞くほど普通に見える。そう、誰にでもできるセールス手法。それは“コロンブスの卵”であり、“目からウロコ”のちょっとした気づき。しかし、それを知る事でローコスト住宅であれ、高額住宅であれ、売ることができるのだとしたら。。。シンプル・イズ・ベスト・セールス。誰でもできる事に住宅営業の極意は隠されています。その内容を今回は特別にお伝えします。



第4章:受注対談

受注のお悩み、お答えします！



初回接客を成功させるために、必要な力とは？

今回のセミナーでは、注文住宅のセールスにおいてトップコンサルタントとして名高いお二人が、参加者の営業の悩みに、その場で、即興でお答えする、パネルディスカッションを行います。初回接客の悩み。次アポの悩み。商談の悩み。クロージングの悩み。注文住宅のセールスに関する事であれば、何でもお答えします！今回限りの特別企画になりますので、注文住宅セールスの答えを聞きたい方は、ぜひ、ご参加ください！

トークディスカッションの一例

