

経営者必見!明日から出来る「集客数UP×契約率UP」 住宅会社向け 受注拡大を目指す住宅事業“差別化実践”セミナー

8/8月

14時～17時
開場13時半

LIXIL高崎ショールーム

〒370-0006
群馬県高崎市問屋町1-6-12

定員30社 (申込が定員になった場合、受付終了とさせていただきます)

セミナー
内容

ジャパンホームシールド株式会社とハイアス&カンパニー株式会社が共同で開催する地域でご活躍される住宅会社様、工務店様のための新築受注拡大を目指した「住宅事業“差別化実践”セミナー」です。地方都市における受注拡大事例を参考にしながら、成功要因を紹介していきます。

住宅事業の新築受注拡大のための営業ノウハウを180分で大公開!

商品力の強化手法と自社の強みを効果的にお客様へ伝えるための提案手法を追求!

省エネ対応

耐震力強化

長期優良住宅対応

住宅燃費、Q値、C値

デザイン力向上

競合勝率の向上

集客数UP

ユニーク・セリング・プロポジション

液状化対策

耐震性能と地盤

地盤モール

地域オンリーワン戦略

営業力強化

- ・最強の営業組織をつくる。明日から出来る自社の販売力UP、提案力UPの方法論
- ・自社の最強の勝ちパターンをつくる。初回商談からクロージングまでの高歩留まりの商談プロセス
- ・お客様の心をつかむ“顧客購買心理のステップアップ”を目的とした商談プログラムの設計手法
- ・自社の強みをお客様に効果的に訴求するためのプレゼン手法(フレーミング理論)
- ・必聴!自社のファン化を進める土地無し顧客への価値あるアドバイス法。その他多数
- ・セミナー参加特典!差別化実践のための施主向けプレゼンツールを無料進呈



商品力強化

- ・競合他社が未だ知らない“お客様の健康と財産”を守る家づくりの切り口とは!?
- ・ポスト団塊Jr世代(≒コスパ世代)の嗜好性に向けた注文住宅事例
- ・地盤、基礎、建物のトータルで競合他社と差別化を図る具体的手法の紹介
- ・地域工務店におけるデザイン注文住宅の提案事例(若年世代に受けるデザイン対応例)
- ・住宅も燃費で選ぶ時代。省エネ性能を如何に向上させるか
- ・住宅の高性能化とコストダウンを両立させるためのノウハウ紹介



参加申込はFAXにて!

FAX. 03-5624-1544

(ジャパンホームシールド株式会社宛)
※お申込後、受付票を送付させていただきます

御社名			代表者名		
参加者名	お役職: ()	参加者名	お役職: ()	参加人数	人
所在地	〒 —				
TEL	—		FAX	—	

ジャパンホームシールド株式会社 TEL.03-5624-1545

東京都墨田区両国2-10-14 両国シティコア17F URL:http://www.j-shield.co.jp E-mail:shigat3@j-shield.co.jp

【お問い合わせ先】

ハイアス&カンパニー株式会社 TEL.03-5423-7333

東京都港区白金台4-2-11 白金台クレスト8F URL:http://www.hyas.co.jp E-mail:info@hyas.co.jp