

■研修テーマと主な内容 (Web研修・全24回)

- ・研修時間／1回あたり2時間30分
- ・研修の実施場所／協議により決定します

回	教育訓練テーマ	研修の内容	
1	営業の基本動作の徹底①	●徹も精神論も不要。営業には『正しい方法』がある	●『凡事徹底』正しい住宅営業の基本を学ぼう
		●『泥くさい日報』で営業効率を倍増しよう	●行動力を強化し、ネギカモ君をさがそう
2	営業の基本動作の徹底②	●優秀な営業マンが家売るノウハウ	●若い営業マンを一人前に育てる方法
		●マーケティングの基本と仕組み	●企業力を高める経営理念
3	名簿管理の手法と育成法	●名簿管理の実践手法とその効用	●保有名簿の仕分けと管理法の仕方
		●名簿は財産「育成する方法」とは	●名簿はカルテ「診断記録」の記入法
4	かしこく知識武装する方法	●営業マナーと好感度をアップする方法	●『虎の子ツール』で知識武装する方法
		●ダメ営業マンが『虎の子ツール』で活躍した事例	●『虎の子ツール』の作り方と活用メリット
5	土地なし客への対応法①	●土地なし客への初回面談必勝法	●「土地の上手な探し方」のコツ伝授
		●土地なし客には「ブーメラン営業」	●賢く土地を探すための心構えと方針
6	土地なし客への対応法②	●土地探しの落とし穴とその対策	●マイホームを取得する不安と動機
		●土地なし客に与信力をアップする方法	●有効なお金と老後の話と得する話材
7	新規見込客の獲得作戦	●営業マンの課題は「見込客の獲得」	●「見込客獲得」はチャネル活動でいこう
		●見込客獲得の成功事例の公開	●今時のWeb戦略による見込客獲得
8	営業脳を活性化し鍛えよう	●WH戦略シートの実践例を学ぶ	●『考える力』で営業脳を活性化し鍛えよう
		●新人営業マンが習慣化した『WH戦略シート』	●『WH戦略シート』の作り方と実践活用法
9	初回で警戒心を解く 上手な接客手法	●人が警戒心を緩める理由を分析しよう	●なぜ人は営業マンを信用しないのか
		●自分は『こんなヤツ』自分史で警戒心を解こう	●『自分史』『ひとり新聞』の作り方と活用法
10	家を建てるのは今か5年後か？	●家づくりの恐怖をご存知ですか	●今か5年後か？5年後のリスクとは
		●住宅価格と総返済額の比較	●住宅ローンの超低金利の恩恵を熟知しよう
11	ライフプラン営業の実践①	●家づくりで得をするノウハウの修得	●信頼を獲得するライフプラン提案
		●ライフプランでお金の不安の解消を	●ライフプランは人生の羅針盤
12	ライフプラン営業の実践②	●家を建てる前の5つのリスクと後の3つのリスク	●ライフイベントとコストを熟知しよう
		●LPCF表を作るための手順	●LPCF表の作成例で見えてくること
13	予算がオーバーした場合の対応法①	●予算がオーバーした場合の対応法① 330万円予算オーバー、何とかしてよ	●予算がオーバーした場合の対応法② 殺し文句は「最大限の取り計らい」
		●予算がオーバーした場合の対応法③ 恐怖のモチベーションを喚起しよう	●予算がオーバーした場合の対応法④ LPCF表で家計を黒字化しよう
14	予算がオーバーした場合の対応法②	●予算がオーバーした場合の対応法⑤ ローン利息と保険のムダを見直そう	●予算がオーバーした場合の対応法⑥ CFを改善する具体的な方法
		●予算がオーバーした場合の対応法⑦ CFの改善を見ていただきたい	●予算がオーバーした場合の対応法⑧ 家計の黒字化作戦まとめ
15	家づくりのかしこいノウハウ	●住まいは買うもの？借りるもの？	●「住宅価格が上昇する理由」の伝授
		●「節約して家を建てる方法」の修得	●「節約のウラ技100の方法」の修得
16	住宅のコストダウンの方法	●住宅の坪単価のカラクリを斬る	●「住宅のコストダウン100の方法」修得
		●CPMでコストダウンを実現しよう	●住宅のライフサイクルコストに注目しよう
17	アポイント獲得のコツ	●初回で何を語るか、見せるかがポイント	●『アポイントに成功する』ノウハウを伝授しよう
		●アポイント獲得の具体事例	●初回アポとアポの連続性が契約の近道
18	本音がつかめるヒアリング術	●顧客心理を読むコツは「聞き上手」	●本音がつかめるヒアリング手法
		●提案フローとヒアリング術の教示	●ケーススタディ別ヒアリング手法
19	ヒアリングツールの使い方	●APブックで何をヒアリングするか	●ヒアリングツールの使い方を学ぶ
		●ゾーニング&ブロックプランを活用しよう	●本音の把握10項目のヒアリング法
20	商品の良さを伝える営業技術	●商品の優位性を伝えるための5つのポイント	●顧客の知りたいことを探るのが第一
		●顧客にわかりやすくビジュアルに伝える	●顧客にはインパクトのある話で残心商談を

回	教育訓練テーマ	研修の内容	
21	今どきの初回クロージング	●初回面談の進め方とストーリー	●丸山景右の『初回クロージング』と『殺し文句』
		●今どきの初回クロージング①(実例)	●今どきの初回クロージング②(実例)
22	初回クロージングの練磨	●初回面談がすべて、全力投球せよ	●初回面談で見極める「四つのポイント」
		●初回クロージングで効率営業を目指せ	●丸山式「初回クロージング戦法」伝授
23	クロージングの練磨①	●「殺し文句」は意外性のある壊刀	●契約を明日に延ばす理由は何もない
		●クロージングに欠かせない「準備」と「集中力」	●契約前の「ためらい」の乗り切り方
24	クロージングの練磨②	●テストクロージングのタイミング	●顧客のタイプ別クロージング法
		●「検討しておこう」の応酬話法	●顧客はなぜ値引きを要求するのか

■研修テーマと主な内容 (Live研修・全14回)

- ・研修時間／1回あたり8時間
- ・研修の実施場所／協議により決定します

No	午前の部(4時間)	午後の部(4時間)
1	「営業の基本動作の徹底・習慣化」 ●基本動作の習慣化と3点セットの活用 「相手にうまく伝える技術の練磨①」 ●経営理念を語りUSPを伝える訓練	「コミュニケーション力を磨く方法」 ●言葉のキャッチボールが上達するために 「初回面談で家づくりの提案を伝授」 ●一味ちがう提案営業ツールの公開
2	「行動力の強化と有効面談アップ」 ●行動基準の目標必達とアポ商談倍増 「名簿管理の手法と育成法の修得」 ●保有名簿の仕分けと管理手法の実践	「相手に好印象を与える接客マナー」 ●第一印象の好感度と上手な電話対応 「紹介営業の達人になるための極意①」 ●紹介営業の目的・メリットの徹底分析
3	「知識武装し自信ある商談力の養成」 ●「自分史・ひとり新聞・USPシート」の活用 「武器活用で初回与信を練磨」 ●「APブック」を使って差別化する商談法の実践	「設計者としての心構えと手法」 ●プランは敷地の活かし方で決まる ●お客様を輝かせる上手な設計とは ●設計者は未来を見据えたデザイナー
4	「新規見込客の獲得作戦の立案・実践」 ●新規名簿獲得が命、チャネル活動の実践 ●名簿の受払いを活発に取得数を大幅増 「新規獲得・営業マン1人当たり(年・100枚)」作戦	「リノベーションで差別化を図る方法」 ●現場で何を見るか、現調の肝と手法 ●コンセプトづくりが差別のポイント ●新旧の組み合わせと思いを調和させよう
5	「考える営業の習慣化と営業脳の活性化」 ●営業脳を鍛え思考力をアップさせる法 ●「WH戦略シート」の実践活用と使い方 ●「WH戦略シート」を活用した商談訓練	「木造住宅の地盤と基礎を学ぶ」 ●地盤と基礎の法律・基準と地盤補強設計 「ライフプラン提案のノウハウ修得①」 ●ライフプランの意義と提案成功事例公開
6	「初回面談必勝法①」 ●商品の良さをうまく伝える営業技術 (顧客の知りたいことは何かを探る) ●「初回で何を見せるか、何を語るか」訓練	「ヒアリングのためのゾーニング」 ●延べ床面積を確定させる「力」を養成する ●ヒアリング中に「ゾーニング」を決める ●施主の希望に合うゾーニングを描く
7	「初回面談必勝法②」 ●商品の良さをうまく伝える営業技術 (顧客にビジュアルに伝えるコツ) ●差別化を図る「残心商談」訓練	「間崩れをおこさない、プランづくり」 ●敷地に対する建物配置の基本を学ぶ ●配棟計画のポイントを身に付ける ●間崩れのない間取りづくりを修得する

No	午前の部(4時間)	午後の部(4時間)
8	「初回面談必勝法③」 ●商品の良さをうまく伝える営業技術（顧客にインパクトを与える話し方） ●顧客の「購買心理を高める商談」訓練	「シンプルな間取りの外観を描く」 ●外観デザインを描くポイントを学ぶ ●外観デザインの感性を磨く方法 ●ひとつのプランから外観を考える
9	「上手なヒアリング力の練磨」 ●本音がつかめるヒアリング手法の実践 ●ヒアリングツールの活用(本音の把握術) ●ヒアリングに成功する3つのキーワードの活用	「ブロックプラン手法の基礎を学ぶ」 ●間取りを「ブロック」で捉える考え方とは ●合理的なプランのつくり方を学ぶ ●プランニングの時間短縮を学ぶ
10	「客前提案商談の技法の修得」 ●筆談商談で与信力を高める法の実践 「ロールプレイングで自信を養おう」 ●ロールプレイングの肝はシナリオにあり	「実践!ヒアリングからプランニング」 ●プランを確定する「ヒアリング方法」を学ぶ ●ヒアリング&間取りのつくり方を修得 ●プランニングの実践と添削指導
11	「商談力の徹底強化①」 ●顧客のタイプ別対応と心理分析営業 ●「営業の成功法則」と購買心理の段階別営業法 ●顧客の「四つの不」の壁を克服する営業技術	「感動を呼ぶ提案手法で差別化を」(リフォーム) ●本音がつかめるヒアリング手法の実践 「ロープレの実践(シナリオ活用)」 ●ロープレで営業力を養成する具体的なやり方
12	「商談力の徹底強化②」 ●顧客の不安解消法と与信力増大法 ●顧客態様別アポイント獲得の実践 ●顧客のケーススタディ別対応訓練	「らくがきスケッチの基本と実践」 ●手描きで創るプラン・プレゼンテーション ●フリーハンドで描く起こし絵提案とは ●かんたんミニスケッチを描く実習(パース絵)
13	「商談力の徹底強化③」 ●「フレームワーク営業」の基本と活用実践 ●商談の成功・失敗事例の分析とノウハウ構築 ●初回必勝・アポ獲得・申込獲得のパターン化	「客前スケッチ提案術を磨く」 ●客前スケッチ提案の基本を学ぶ ●下手でも描けるスケッチ語とは? ●3～10秒で描く「スケッチ省略法」の伝授
14	「クロージング力の練磨」 ●クロージングに必須の3つの「信」を修得 ●テスクロ技法とタイプ別クロージング ●顧客の心をつかむ「殺し文句」の研究	「超簡単、折り紙スケッチの実習」 ●簡単な折り紙スケッチの描き方とは ●LDKの空間を描く(スケッチパース) ●カラスケッチ着彩の方法と心に残る技