

■研修テーマと主な内容 (Web研修・全40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	●脱マニュアル戦法で自分の型をつくろう	●若い営業マンを一人前に育てる方法
		●優秀な営業マンが家を売るノウハウ	●営業のスランプ克服法(精神的ビタミン)
3	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
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	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
6	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
7	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
8	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
9	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
10	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り余情を
11	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)
12	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
13	クロージングの練磨①	●「殺し文句」は意外性のある懐刀	●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
14	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
15	かしこい「断わり」対応術	●「断わり文句」の四つの対応パターン	●断られた時のとっかかり質問の使い方
		●見込客が「断わる」理由と対応法	●「断わり文句」吸収法で決断させる法
16	クロージングの成功事例	●成功事例「顧客心理に応じた戦法」	●成功事例「涙のレター作戦」
		●成功事例「稟議書」作戦	●成功事例「私の契約祈念日」
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	ロープレで営業力を高める方法	●ロープレ訓練の目的と効用	●ロープレで自信と度胸をつけよう
		●ロープレの具体的なやり方を学ぼう	●ロープレの肝はシナリオにあり

回	教育訓練テーマ	研修の内容	
21	顧客のタイプ別対応法①	●顧客タイプに応じた接客の基本	●顧客の4つのタイプ別分類と特徴
		●顧客タイプに応じたアプローチ手法	●顧客タイプに応じたランクアップ手法
22	顧客のタイプ別対応法②	●顧客タイプ別対応の基本	●10の顧客タイプ別対応法①
		●10の顧客タイプ別対応法②	●「顧客心理の法則」を理解しよう
23	顧客のタイプ別対応法③	●顧客タイプ別「仲よくなる方法」	●顧客の「買う気」を上手に読む術
		●顧客の「四つの不」の壁を克服しよう	●「四つの不」の壁を克服した商談事例
24	YESと言わせる話法の修得	●ニーズを知るための質問話法	●「仮説話法」と「一貫性の法則」話法
		●「切り返し」「逆質問」「二者択一」話法	●「イメージ強制喚起」と「5W1H」話法
25	YESを引き出す反論話法の修得	●「価値観の相違」話法の修得	●「他力本願」話法と「限定」話法の修得
		●交渉難を突破する方法(具体事例)	●反論をYESに変える仕組みと話法
26	「反論応酬話法」の修得	●応酬話法を熟知すれば鬼に金棒	●「Yes But」「ブーメラン」話法の修得
		●「否定」「話題転換」話法の修得	●「資料活用」「聞き流し」話法の修得
27	「心理分析」営業の修得	●なぜ人は押しの強い営業マンを嫌うのか	●なぜ人はほめられると心を開くのか
		●なぜ人は強い人の意見に従うのか	●なぜ人は営業マンを信用しないのか
28	若い営業マンを一人前に育てる方法	●家づくりの疑問と営業マンの仕事の肝	●「考える習慣」で営業スキルを磨く
		●紙芝居を使って知識武装をしよう	●紙芝居を使って商談力を高めよう
29	営業の成功法則(A) ●購買心理の法則 ●購買プロセスの法則	●ブーメラン効果 ●希少性の原理 ●コントロールの錯覚 ●社会的証明の原理 ●マズローの法則 ●アイドマの法則 ●アムツールの法則 ●購買意思決定プロセス ●「四つの不」の法則 ●プロスペクト理論	
30	営業の成功法則(B) ●初期折衝の法則	●ハロー効果 ●類似性の法則 ●イラビアン法の法則 ●ペーシング ●親近効果 ●初頭効果 ●単純接触効果 ●1番手の法則	
31	営業の成功法則(C) ●提案・交渉の法則	●連合の法則 ●スティンガー効果 ●ランチョン・テクニク ●対比効果 ●一面呈示と両面呈示 ●結論明示と結論保留 ●自尊理論 ●ゼイガルニク効果	
32	営業の成功法則(D) ●クロージングの法則 ●アフターフォローの法則	●フット・イン・ザ・ドア ●ドア・イン・ザ・フェイス ●イエスセット ●フィア・アピール ●ザッツ・ノット・オール ●ローボール・テクニク ●21日の法則 ●パレートの法則 ●グッドマンの法則 ●1対5の法則 ●5対25の法則	
33	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
34	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
35	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表の作成例で見えること
36	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
37	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
38	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?	●「住宅価値が上昇する理由」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
39	住宅のコストダウンの方法	●住宅の坪単価のバラつきを斬る	●「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
40	家相と風水のポイントを押さえておこう	●家相の基本知識の修得と根拠	●そもそも家相とはなにか(陰陽五行説)
		●家相の見方の手順(二十四山方位の求め方)	●吉相のプランニングと風水の知識

住宅営業プロ養成コース

人材開発支援助成金・事業外訓練

丸山私塾

株式会社 **リック**
1級建築士事務所

■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5時間
- ・研修の実施場所／協議により決定します

No	教育訓練テーマ	No	教育訓練テーマ
1	<p>「営業の基本動作の徹底・習慣化」</p> <ul style="list-style-type: none"> ●基本動作の習慣化と3点セットの活用 <p>「行動力の強化と有効面談アップ」</p> <ul style="list-style-type: none"> ●行動6角形の目標必達とアポ商談倍増 	8	<p>「初回面談必勝法③」</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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
2	<p>「知識武装し自信ある商談力の養成」</p> <ul style="list-style-type: none"> ●「自分史・ひとり新聞・USPシート」の活用 <p>「武器活用で初回与信を練磨」</p> <ul style="list-style-type: none"> ●「APブック」を使って差別化する商談法の実践 	9	<p>「上手なヒアリング力の練磨」</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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
3	<p>「名簿管理の手法と育成法の修得」</p> <ul style="list-style-type: none"> ●保有名簿の仕分けと管理手法の実践 ●名簿は営業マンの財産なり <p>「名簿をランクアップする方法」の実践</p>	10	<p>「客前提案商談の技法の修得」</p> <ul style="list-style-type: none"> ●筆談商談で与信力を高める法の実践 ●らくがきスケッチ技法の基本の実践 ●ライフプランと人生を黒字化するノウハウ修得
4	<p>「新規見込客の獲得作戦の立案・実践」</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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 <p>「新規獲得・営業マン1人当たり(年・100枚)」作戦</p>	11	<p>「商談力の徹底強化①」</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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
5	<p>「考える営業の習慣化と営業脳の活性化」</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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 	12	<p>「商談力の徹底強化②」</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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
6	<p>「初回面談必勝法①」</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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 	13	<p>「商談力の徹底強化③」</p> <ul style="list-style-type: none"> ●「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
7	<p>「初回面談必勝法②」</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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「残心余情商談」訓練 	14	<p>「クロージング力の練磨」</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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