

集客数UP×契約率UP「住宅営業“差別化実践”研修会」

3月9日 四 敦賀会場

プラザ万象 ～第4会議室～

定員20名様(先着順)

申込締め切
3月6日(土)
定員になり次第、
受付終了致します。

開催時間：15時00分～17時30分 参加費用/—10,000円/名 ➡ 1社3名様に限り参加費無料

研修受講の3大特典

- 【其一】営業現場で活用できるHyAS特製「差別化セールストークマニュアル」を無料進呈
- 【其二】会員専用Webより展示用ポスター、顧客向けリーフレット等の営業ツールをダウンロードできる会員IDとパスワードを無料発行(有効期限1年)
- 【其三】マイホーム検討者向けの住宅地盤の情報Web (<http://www.ziban.jp>) の安心工務店紹介への1年間無料掲載(※本来は有償です)

セミナー主催会社の紹介

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社
所在地:東京都港区白金台4-2-11 白金台クレスト8階
資本金:169百万円(平成21年2月現在)
社員数:31名(平成21年7月現在)

運営ウェブサイト

HySPEED工法	www.hyspeed.jp
戸建賃貸ユニキューブ	www.unicube.biz
ハイアークラブ	www.hyaa.jp
地盤.jp	www.ziban.jp
ハッピーリッチアカデミー	www.happyrich.jp
ふどたつ	www.fudotatsu.com
住てつ	www.jyutetsu.com
二世帯住宅大作戦	www.nisetai.biz
住宅ローン大作戦	www.hyas-loan.biz
土地活用大作戦	www.tochikatsu.biz

研修プログラム(予定)

イントロダクション

- ☆HyAS&Co.自己紹介
- ☆住宅販売棟数を上げるための基本的な考え方

売れない営業マンが知らない顧客心理

- ☆市場縮小下における住宅会社の生き残りの方向性
- ☆顧客心理のステップアップとは
- ☆会話了解、相談了解、フレーミングのポイント

競合他社が知らない「資産価値・環境・健康」による差別化手法とは

- ☆マイホーム検討者の約8割が知らない家づくりにおける大切なポイントとは
- ☆ライバル会社に差をつける住宅地盤に関する基礎知識。お客様が知らずに抱えているリスクを知る。
- ☆住宅地盤の抱える3大問題点とは
- ☆住宅のプロとしての見識をつかった競合排除テクニック
- ☆他社自滅のための仕込みトーク
- ☆具体的な営業ツール紹介
- ☆Webマーケティング事例紹介

明日から実践する具体的施策の検討

- ☆サイトへの無料リンク申込手続き
- ☆無料営業ツールダウンロードのためのIDとパスワードについて
- ☆明日から実践するアクションの設定
- ☆アンケートと今後のご要望について

記入欄

貴社名

(お役職:)

参加者名

(お役職:)

(お役職:)

TEL () -

FAX () -

上記の個人情報の取扱について、同意の上お送り下さい。ハイアス・アンド・カンパニー(株)は、お客様の個人情報を、当社でご提案する各種サービスやお問合せへの対応や確認、サービスを提供するために利用します。個人情報の利用目的の通知・開示・訂正・削除、利用または提供を拒否される場合は、個人情報管理者までお問い合わせ下さい。

お申込み・お問合せ

主催 **ハイアス&カンパニー株式会社**
東京都港区白金台4-2-11 白金台クレスト8F

TEL : 03-5423-7300

FAX : 03-5423-5677

URL : <http://www.hyas.co.jp>

E-mail : info@hyas.co.jp

担当 : 北島

FAXにてそのままで返信下さい

03-5423-5677

※お申込み受付後、会場地図などを記載した受付確認書をお送り致します。

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社行