

## 住宅営業の契約率を上げる!! “差別化実践” 研修のご案内

### 住宅会社様必聴!!お客様との初回接触の結果が明らかに変わる! 競合他社が知らない「資産価値・健康・環境」による差別化手法とは!?

拝啓

初春の候、貴社益々ご清祥のこととお喜び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

この度、表題でございます「住宅営業“差別化実践”研修」を開催致しますので、貴社に是非ご参加頂ければと思ひましてご案内をお送り致しました。

弊社はハイアス・アンド・カンパニー株式会社(<http://www.hyas.co.jp>)と申しまして、各地域の住宅会社様、不動産会社様とパートナーシップを結ばせて頂きながら住宅不動産事業を全国展開している会社になります。

今回の研修会は、本来は弊社の取引先企業様向けの有償研修なのですが、今回ご案内の福井県での開催分につきましては広く一般にご紹介させて頂き、ご関心をお持ち頂いた住宅会社様にご参加賜ればと考えております。

弊社としては、私どもの事業に関心をお持ち頂ける企業様と出会いたいという目的がありますが、ご参加頂いた皆様におかれましては、私どもが長年の事業経験で作りに出してきました「住宅営業の差別化手法のノウハウ」を取得頂ける機会になるかと思っております。

住宅業界もご多分に漏れず、厳しい事業環境が続いておりますが、工夫次第ではまだまだ売上を伸ばしていくこともできていると感じています。釈迦に説法かと存じますが、集客数を伸ばしていくためには、単純に考えますと「新規発掘数を増やすこと」、そして、「契約率を上げること」の2点に尽きると言えるかと思ひます。今回の研修会を受講いただくことで、競合他社に先駆け、集約数と契約率の両要素に対して手を打つことができます。特に、後者の「契約率を向上させるノウハウ」は、大いにお役立ていただけるものと思っております。研修会でご案内する手法は、新たな投資なども必要なく、まさに知っているか、知らないかだけの違いで大きな差を産む内容になります。皆様が普段、売られている今の住宅商品でそのまま活用頂ける手法です。

お客様との初期の接触段階で、営業担当がお客様との信頼関係を築くことに極めて役立ちますし、更に競合会社を自滅させることができる極めて即効性のある手法だと自信を持ってお勧めできます。

研修内容の簡単な紹介を別紙にまとめておりますので、ご覧頂き、ご興味をお持ち頂きましたら是非ご参加ください。

住宅瑕疵担保履行法の運用も開始され、対応が求められるところではありますが、こうした法改正においても、逆にチャンスと捉えて他社に差をつけるチャンスだと考えています。

今回のご案内が貴社の営業戦略において何かしらのお役に立てて頂ければ幸甚でございます。末筆ではございますが、貴社の今後の益々のご活躍、ご発展を心よりお祈り申し上げます。

敬具

# 集客数UP×契約率UP「住宅営業“差別化実践”研修会」

## 1月27日水 福井会場

### わかさ東商工会 ～上中支所～

定員40名様(先着順)

申込締め切  
1月25日(月)  
定員になり次第、  
受付終了致します。

開催時間：13時30分～16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	<a href="http://www.hyspeed.jp">www.hyspeed.jp</a>
	戸建賃貸ユニキューブ	<a href="http://www.unicube.biz">www.unicube.biz</a>
	ハイアークラブ	<a href="http://www.hyaa.jp">www.hyaa.jp</a>
	地盤.jp	<a href="http://www.ziban.jp">www.ziban.jp</a>
	ハッピーリッチアカデミー	<a href="http://www.happyrich.jp">www.happyrich.jp</a>
	ふどたつ	<a href="http://www.fudotatsu.com">www.fudotatsu.com</a>
	住てつ	<a href="http://www.jyutetsu.com">www.jyutetsu.com</a>
二世帯住宅大作戦	<a href="http://www.nisetai.biz">www.nisetai.biz</a>	
住宅ローン大作戦	<a href="http://www.hyas-loan.biz">www.hyas-loan.biz</a>	
土地活用大作戦	<a href="http://www.tochikatsu.biz">www.tochikatsu.biz</a>	

#### 研修プログラム(予定)

- 13:30-13:50 **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
- 13:50-14:50 **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
- 15:00-16:00 **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
- 16:00-16:30 **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](mailto: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