



業績急落・会社淘汰期の緊急セミナー
現場活用の受注拡大法

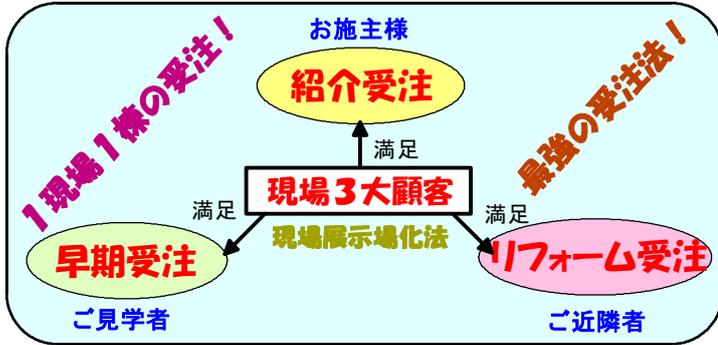
ビルダー経営者向け
 今回：4時間情報提供編

現場が無くなってはできない受注法！
 - 通常型訪問営業の10倍以上の成功 -

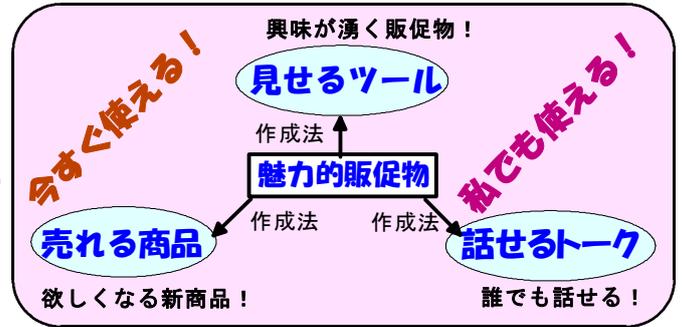


お施主様・ご近隣・ご見学者から受注！

インパクト販促ツールを紹介！



+



本セミナーの概要 (4時間)		役立つ提供資料
1. 業績急落の原因と今後の予測 2. 今できる受注倍増法！ “現場がある内の受注法” 3. 商談成功の魅力3大条件！ 4. リフォーム業者の選択条件！ 5. 最強の会社構築！	<ul style="list-style-type: none"> ・ 長期的低下で会社淘汰は1/3の時代に！ ・ 現場を活用した3大営業法を知る <ul style="list-style-type: none"> ① 施主受注→CS工事法、喜倍法、連想紹介法 ② 近隣受注→挨拶営業法・迷惑返礼法 ③ 見学者受注→職人PR法 ・ 魅力条件①見せるツール：プレゼンボード ②話せるトーク：効用分析表 ③売れる商品：ヒット商品 ・ 近年の業者選択6確条件を知る 条件：確かな①実績 ②相談 ③契約 ④工事 ⑤検査 ⑥商品 ・ 地域ナンバーワン会社になるための条件 条件①専門店化 ②メーカー支援策の活用 例：TVCM 	プレゼンボード (インパクトツール) 効用分析表 (トーク書) ヒット商品資料 (一押し新商品)
※帰社後、即受注活動に役立つ『行動チェック式テキスト』を進呈！		

本セミナーの特長

- 特長1. 現場がある内のできる受注法を紹介**
 市場が縮小する中で最も効果的な“現場活用受注法”を紹介。
- 2. 急拡大する外構リフォームの受注法を紹介**
 建物以上に外構リフォームが急拡大中。
- 3. 4時間及び1日の短時間セミナー**
 特別に場を設けず今ある会合の場の活用で！
- 4. インパクトツールの作成、活用法を伝授**
 お客様の興味を引きつける販促ツールの作成、活用法を紹介。