



土地探し セールス 勉強会

参加費

5,000円(税込)

※1社2名まで

経営者
経営幹部
限定



10/8 **火** **OSAKA**
13:00~17:00

新大阪
会場

10/10 **木** **TOKYO**
13:00~17:00

東京
会場

こんなことでお悩みの経営者様は是非ご参加ください！

土地なし客へのクロージングに苦戦している…

良い土地があれば決まるのに・・・という営業マンの言い訳が増えている

自社物件を持っている競合他社に負けてしまう…

自社主導で土地探しができるようになりたい！

提携する不動産会社頼みの土地情報提供型セールスになっている

社名 株式会社ネクストプラス

代表者 代表取締役 戸谷信彦

設立 2013年3月

事業内容 教育・研修事業
各種研修・セミナーの企画・運営
住宅会社向け営業強化研修及び商品開発 など

企業理念 世の中に必要とされる全ての事業に新しいことをプラスします。
私たちネクストプラスは世界中の企業や人々の未来と幸せの為にスケッチする技術を提供し、
お互いに成長する関係性でありたいと願っています。



当勉強会 講師ご紹介

株式会社いい家創り応援ネット
代表取締役

半澤 伸夫 (はんざわ のぶお)

皆様こんにちは。

DM を手に取っていただき有難うございます。

「いい家創り応援ネット」の代表の半澤伸夫と申します。

突然ですが、営業マンから「お客様から『良い土地が見つければ契約したい』と仰っていただきました!!」と意気揚々と報告を受けることはありませんか？

これは本当に営業が成功していると言えるのでしょうか？

こう仰ったお客様のうち、本当に自社で建ててくださるお客様は何%いらっしゃるでしょうか。

その後、ほとんど多くのお客様が…

「良い土地が見つからない」「良い土地があったら教えてください」

と時間ばかりが経過してしまい、熱も冷めてきて、営業マンとのコミュニケーションも徐々に減ってきて…気付けば、他社で契約してしまっていた…多くの住宅会社がこんな経験をされているのではないのでしょうか。

いまの一次取得者層のほとんどが土地なし客と言われています。建築の契約をいただくには、土地探しは絶対に切っても切り離せないステップです。

その重要な「土地探し」というステップを、お客様や提携不動産会社に任せていて、こちらの思い通りのスケジュールで契約までもっていただけるでしょうか。今回の勉強会では、住宅会社だからこそやるべき「土地探しセールス」に必要な要素を余すことなくお伝えさせていただきます。

講師プロフィール

金融機関での勤務を経て、住宅業界に転身。

その後、トップセールスに上り詰める。(大手住宅FC住宅ビルダーにて営業マン約1000人中で、年間42棟の受注実績にて、住宅営業実績第一位に君臨。)

その後、長く営業マネージャーとして活躍。工務店経営者にもなる。さらに在職中にしていた中小の工務店の立て直し支援を自分の使命と感じ、『中小の工務店の営業支援を通じて、お客様の幸せ創りに貢献したい』との思いから、株式会社いい家創り応援ネットを設立し、代表取締役に就任。

さらに、住宅業界を良くしたい、住宅営業が良くなれば良い家創りができるとの思いから、2010年4月には、日本初の住宅営業スキル第三者認定機関である、(一社)全国住宅営業認定協会の設立に参画。現在は退任。

その後クライアントである住宅会社の同行営業を行うなど、自らも営業の第一線に常に立ち、実践型営業指導にこだわるコンサルタントとして活動している。住宅業界の人材教育・人材育成のため、全国を飛び回る。

土地なし客にスパッと 土地を決めてもらうためのセールスステップ

01

住宅営業には、初回接客から契約までのシナリオ「土地探しセールス黄金ステップ」というものが存在します。

土地を持っている持っていないによりセールスステップは変化するものですが、多くの会社が土地なし客へのセールスステップを勘違いしてしまっているため、思うように契約に至りません。

本勉強会では、土地なし客への正しいセールスステップを習得することができます。



お客様に土地探しに必要な考え方を 理解いただくセールスツール

02

多くのお客様は、「少し待てば理想の土地が見つかるはず・・・」と期待をしています。しかし残念ながら、限られた予算で理想の土地が見つかる可能性は少なく、妥協できないお客様はいつまでたっても意思決定できずにいます。

本勉強会では、正しい土地探しの仕方をお客様へ教えるための最新のセールスツールを公開し、「今ある土地情報の中から決めさせる」お客様の育成手法を習得することができます。

出来る営業マンが行っている、 土地探しの魔法のセールストーク

03

お客様に「この土地にします」と言っていたくための魔法のセールストークなんて存在するのでしょうか？

これには、土地をお見せる前から布石を打つトークやシナリオが欠かせません。土地を見せる前、土地を案内している最中、そしてクロージング、各場面でお客様の意思決定を促すためのセールストークをマスターすることが、土地探しセールスを極めるための絶対条件になります。



不動産に弱くても、 エリアの土地情報を網羅して提案できる営業手法

04

多くの住宅会社は、土地セミナー等で「土地情報が一番集まる場所は、住宅会社」と言っていますが、御社は「ウチの情報量は一番です」と自信を持って言えていますか？土地情報はあらゆるところに散在しています。地域の不動産情報を網羅してお客様に自社が持っている情報量を価値づけすることができれば、お客様が他社に行くことを防ぐことができます。本勉強会では、地域の不動産情報を網羅するシステムとその活用方法を学ぶことができます。

