

新たな接客ツールが住宅営業の本質を変える!

住宅営業における接客の課題を解決

COMPASS

[住まいづくりコンパス]

開催日時

2020 /

12 / 4

金

第1回

16:00-17:00

第2回

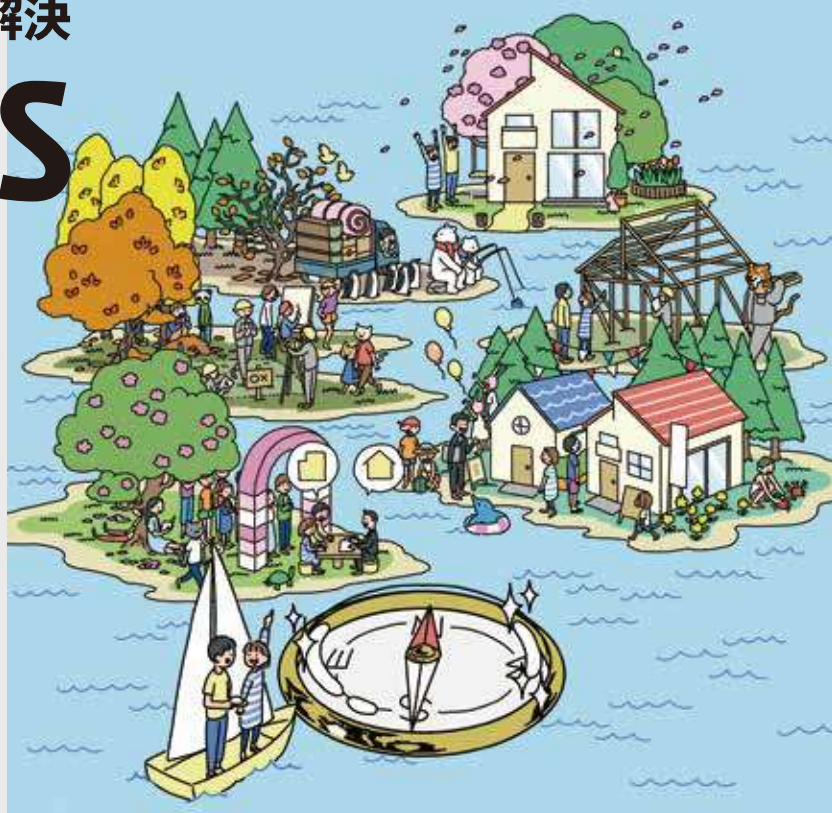
18:00-19:00

主催

株式会社リアルターソリューションズ

共催

株式会社ネクストプラス



住宅営業は、初回の担当営業の印象や接客態度で8割が決まるといわれています。
その初回接客でうまくお客様の心がかつめていないのはなぜか?



ネクストプラス
Next Plus

代表取締役 戸谷 信彦 氏

住宅業界の現状や育成について世の中にはたくさん研修があるが成果がでないことも多々。一定の成果を出すためにはツール・パッケージ化が不可欠です。当日は事例を交えながら共同開発の株式会社ネクストプラス代表取締役の戸谷氏と株式会社リアルターソリューションズ代表内山と共におススメポイントをご紹介します。

工業高校卒業後、自動車メーカーにプロダクトデザイナーとして勤務。その後大手分譲住宅会社の事業開発・商品企画部門に転身。平成25年株式会社ネクストプラスを起業。工務店支援に特化し、スケッチスキルを活かした営業手法や「ママ座談会」からの商品開発・ブランド作りなど実績多数。

大学卒業後不動産仲介会社へ入社、営業マンとして従事。その後不動産仲介+新築+リフォームのワンストップサービスを展開する会社へ転職。現在は全国の不動産会社や工務店への支援や住宅メーカー向けの営業研修を外部講師を担当。顧客が望むサービスを実現できる営業マンや会社の教育に力を注いでいる。



Realtor Solutions

代表取締役 内山 義之

※ご参加時間にチェック☑を入れ FAX 番号 **077-598-6992** までファックスにてご返信下さい。

※お申込みいただいた方には追って詳細をメールにてお送りします。メールアドレスは必ずご記入ください。

※スマートフォンからはQRコードを読み込みセミナーのお申込みをいただけます。



参加時間	☐ 16:00 ~ 17:00 ☐ 18:00 ~ 19:00	セミナーお申込み用QRコード ▶
お名前	お役職	
ご住所	〒	
御社名	参加人数	
電話番号	携帯番号	
メールアドレス		

※お送りいただいても連絡がない場合には、送信エラーなどが起きている可能性があります。お手数ですが、メールにてご連絡いただきますようお願い申し上げます。

※お申し込みの際にご提供いただいた個人情報については、セミナー参加申込者情報の管理およびその後の各種情報提供の目的以外には利用致しません。