



グレードの高い
注文住宅を手掛ける
建設会社・工務店の
経営者様 限定

商道徳を踏み外さない実直なセールスで、ストレスなく高確率で受注棟数を上げる。

内見会からの追客、掘り起し顧客への追客方法を 再構築して「受注棟数の倍増」を図るセミナー

大阪府開催

▶ 日時

令和7年7月11日（金）

13：30～16：30

▶ 場所

東淀川区東中島1-18-27

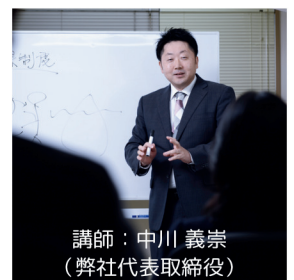
新大阪丸ビル新館

（3階 314号室）

このセミナーは、住宅の内覧会で獲得した“見込み顧客リスト”を受注に繋げる方法を模索している経営者様に、営業マンの受注数を倍増させるアイデアを提供します。

高単価な住まいを提供している工務店の内見会には、“いますぐ建てたい”というお客様はそう多く訪れません。“いつかは建てたい”と望むお客様をいかに受注に結び付けるのが、業績アップの鍵となります。

自社の営業部門を強化したい、できれば営業マンの増員なしでとお考えであれば、是非この機会に情報を仕入れてください。



講師：中川 義崇
（弊社代表取締役）

- お申込みは裏面の申込書をご記入の上、弊社までFAXいただくか、右のQRコードをご利用いただいて弊社ホームページからお手続きすることが可能です。【FAX：076-203-0456】なお、お電話でのお申し込みは承っておりません。
- このセミナーは少人数の開催となります。お早めにお申し込みいただくことをお勧めいたします。



営業職に特化した人事考課制度の指導機関

KBS 経営ビジネス相談センター 株式会社

東京都渋谷区円山町6-7
電話：03-4405-8949

今の営業スタイルは、「いますぐ客」を追いかけているだけではありませんか？
「これから客」と長期に繋がることに取り組めば、受注棟数は必ず“倍増”します！

セミナープログラム

高単価な住まいを提供しているなら、「農耕型営業」の習得は必須です！

基本戦略

- 地場の工務店を選ぶお客様の「ロイヤリティ」を高める方法
- 自社の営業担当者が、年間12棟の受注を達成するゴールの姿

お客様が安心した状態で「自分の思い」を話してくれるようになるには？

絶対手順①

- 全力でネガティブ感情を軽減し、ちゃんとした人と思わせる
- 人が「心の中に秘めている」欲求を知り、話をかみ合わせる
- 人の「欲しい！」が起きるメカニズムに基づき、時めかせる

お客様がいざ建てたいと思ったとき「真っ先に」声をかけてもらうには？

絶対手順②

- 継続的に追客するために、内見会で絶対に取り組むべきこと
- 設計依頼後の成約率を高める方法、受注後に紹介を得る工夫

農耕型営業における日常業務や案件管理の方法【年間12棟受注する要点】

運用の方法

- 見込客カルテを起点にした継続的接触とレター戦略のやり方
- 設計依頼前の見込客のモニタリングと未来の業績の先行把握

これから客を丁寧に追客する営業を、自社の企業文化として定着させる！

更なる発展

- どうすれば上手くいくかを明文化し、若手を的確に指導する
- 日々の気づきを収集・蓄積し、日々研鑽する環境を提供する

全てのお客様のうち、大規模選考者は23.2%、中小規模選考者は34.4%、どちらでもないが42.5%という割合で存在します。

本セミナーは、その中小規模選考者の心理特性に基づき、本物志向の強い工務店がどうお客様と対峙して営業すべきかを十分考察の上、プログラム化しております。



講師紹介 / 中川 義崇

経営ビジネス相談センター株式会社
代表取締役

大阪府会場の開催要項

▶ 日時

令和7年7月11日（金曜日）

13：30～16：30

▶ 場所

東淀川区東中島1-18-27

新大阪丸ビル新館

（3階 314号室）

6社
限定
（先着順）



◆ 参加料 / 1名様 44,000円（2名様以降 27,500円）* テキスト代・資料・消費税を含む。1社につき3名まで。

【お申し込み・お問合せ先】 経営ビジネス相談センター株式会社 東京都渋谷区円山町6-7 1F

TEL : 03-4405-8949 URL : <https://www.kbs-c.jp> E-mail : n.a@kbs-c.jp（東京事務所 担当:中宮）

弊社ホームページ (<https://www.kbs-c.jp>) 又は下記FAX申込書にて、お申し込みください。 FAXは 076-203-0456 です。

セミナーお申込書

フリガナ 会社名		
(〒 -) (TEL : - -)		
所在地		
フリガナ ご氏名	【お役職	】
フリガナ ご氏名	【お役職	】
フリガナ ご氏名	【お役職	】

個別面談

セミナー終了後の個別面談を

希望する(60分間)

希望しない

じっくりお聴きになりたい方にお薦めのセミナー終了後の個別面談。
直接ご質問いただくことはもちろん、微妙なニュアンスなども感覚的にご理解いただけます。
【限定2社（先着順）】