

好評につき再開催！

千葉県 TOP ビルダー！エーセンスに学ぶ

昨対比来場数 30%UP、契約単価 3,900 万円越え、平均契約率 43% に達する

大手 HM 顧客を導く！ 営業設計プレゼン研修

全 2 回で高単価顧客への “集客戦略・設計手法・プレゼン” を公開



高属性顧客に選ばれる商談オペレーション

1 来場顧客の 50% が本指名 ブランド戦略

現在同社に来場される顧客の半数が本指名顧客。つまりは「競合なし」で来場します。そして最競合先が住友林業です。大手ハウスメーカー嗜好の高属性顧客を集め、いかにファン化し、契約まで導くか。同社が行うマーケティング戦略を、再現可能のように具体的に解説をしつつ公開していきます。

2 顧客属性を上げたその先の 壁の克服

これまでの注文住宅市場の顧客が建売住宅や中古住宅に流れる中、多くの工務店が高単価のハイブランドへのシフトチェンジを行っています。しかし、そこで当たる壁が高属性顧客に対しての接客やプレゼンでつまずき、契約に至らないという課題です。同社では接客・ヒアリングを高レベルで標準化し、高い契約率を実現しています。

3 平均契約率 43% を支える 設計プレゼン技法の公開

平均契約率 43% を超えるためには。コンセプトが盛り込まれた建物と顧客の想像を超えるプランプレゼンが必要になってきます。実際のヒアリングからプレゼンまでの手法を公開。本研修を通じて、営業、設計のための伝える技術を体得頂ける形にしました。プレゼン技術を学び、お客様の意思決定を促す営業力を磨きます。

お申し込み方法

お申込み締切：2024年9月8日（日）

10:00～18:00(平日)



03-6701-7629

裏面の「参加申込書」にご記入の上、上記宛に送信ください

お問い合わせ

イノマルコンサルティング

〒150-0045 東京都渋谷区神泉町13-13 ヒルズ渋谷2F tel.03-4231-9201
info@inomarketino.com

大手 HM 顧客を導く！営業設計プレゼン研修

全2回で高単価顧客への“集客戦略・設計手法・プレゼン”を公開

開催日時

2024年9月19日(木), 10月3日(木)

会場 東京駅八重洲口近郊（およびオンライン開催）

人 数 会場参加 15名限定 オンライン参加 30名限定

(1社からのご参加は3名までとさせていただきます)

時 間 全日程 13時～16時を予定しています

価 格 1名 15万円（税別）

(2回1セットでの申込みとなります)

※1 千葉県内の企業様はご参加いただけません。予めご了承下さい。

※2 当日参加できなかったお申込者には、期間限定で動画共有配信があります。



エーセンス建築設計事務所
株式会社 代表取締役

加藤行人

第1回 本指名を獲得するブランド構築戦略 9月19日(木)

ポジショニング～販促手法～初回商談

- 今勝てるポジションと経営者が管理すべき数値
- 来場前にファン化を促進させるWEB・SNSの運用方法
- 悩みのヒアリングからファン化を促進するアプローチブックの使い方
- モデルハウス／完成物件を用いたコンセプト浸透案内

第2回 顧客から契約を引き出すプレゼンの作り方 10月3日(木)

ヒアリング～設計手法～プレゼン整備

- 要望ヒアリングと同時に間取りを描くマインドマップヒアリング
- 日本人の感性に訴えかける、コンセプトから導く設計ルール
- 敷地の環境を活かし、提案プランが最適解と思わせるプレゼン資料の作り方
- 提案後成約率70%を超える実際の顧客へのプランプレゼン公開

※内容は一部変更になる可能性がございます。



参加者の声



香川県

株式会社大創
代表取締役

藤井 勇作



昨年の研修に営業・設計の人員を中心に参加させていただき、研修で学んだプレゼン手法を取り入れました。これまで仕様と設備で戦っていたのですが、値引きを打診されることが多く、販売価格がなかなか上がりませんでした。現在はエーセンスさんの研修で学んだプレゼン手法で顧客に提案したところ、プレゼンの採択率が大きく変わりました。結果、契約率と販売価格が上がり、創業以来最大数の受注残を抱えたまま決算を迎えることができました！

お申込は今すぐ
FAX.03-6701-7629

御社名			参加人数	名
ご住所				
代表参加者名			役職	
TEL	メール アドレス		参加会場	オンライン / 東京会場