

狙いと目的

- 日々忙しい工務店にとって顧客との信頼関係構築のために、お金をかけずとも人を増やさずともできる、新規開拓&生涯顧客化実践のノウハウをお伝えします。

特徴

- 住宅業界での最新の実践事例を交えながらわかりやすく解説
- 住宅業界でのコンサルティング経験豊富な講師が研修を担当
- 営業からITまで幅広い知識を習得可能

研修カリキュラム例 研修の標準時間：1～3日間（1回3時間程度）

タイトル	詳細
第一回研修 誰でもできるリフォーム受注営業強化	<ul style="list-style-type: none"> ・ スーパーアナログが中小工務店の活路となる ・ 人見知りでもできる営業の考え方と実践方法 ・ メモ情報の共有化が生き残りのキーワード ・ 即実践できる簡単営業手法とは ・ リピー特受注・紹介を増やす手書き販促手法
第二回研修 アナログ営業編 ～チラシで新規開拓を成功に導く～	<ul style="list-style-type: none"> ・ 反応が無いのはチラシのせいではありません ・ チラシで新たな顧客からの問合せを増やす方法 ・ 顧客の心にズバッと響く「キャチコピー」作成術 ・ 3つのゾーンでチラシの反応率を高める
第三回研修 デジタル営業編 ～IT活用による営業手法～	<ul style="list-style-type: none"> ・ 忙しい時代こそデジタル化は必須である ・ 顧客管理を手軽に・効果的に実践するIT ・ 施主の多くが使っているSNSの有効活用法 ・ 動画を使った新営業スタイル

研修実績

飲食業（加工食品）T社、広告業I社、パナソニックエコソリューションズ創研、全国工務店、大手ハウスメーカーなど 多数

お問い合わせ先

ジャイロ総合コンサルティング株式会社

セミナー & 研修.net  ジャイロ総合コンサルティング

〒103-0007 東京都中央区日本橋浜町3-43-2
TEL: 03-3808-2241 FAX:03-3808-2243
MAIL: consult@Jairo.co.jp

<https://jairo.co.jp> <https://semi-ken.net>