

千葉県 TOP ビルダー！エーセンスに学ぶ

世帯年収 **1,000** 万円越えの顧客を集め、契約率 **41%** を達成する

初回商談強化！ 営業プレゼン研修

全2回で高単価顧客への“初回接客・ヒアリング・契約獲得”を公開



高属性顧客に選ばれる商談オペレーション

1 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、そこで当たる壁がその属性の顧客に対しての接客やプレゼンでつまづき、契約に至らないという課題です。同社では高属性顧客への商談を高レベルで標準化し、高い契約率を実現しています。

2 TOP 営業マンの本番接客動画公開

本研修にて、実際に A sense に初めて来場したお客様との初回接客動画を公開します！座学だけではどうしても現実味がない。実際の商談オペレーションが実商談でどのようなになっているのか？顧客の反応はどうか？ノウハウだけでなく実際の生の現場もお見せしますので、TOP 営業の仕草や声のトーンまで学んでください。

3 平均契約率 41%にもなる商談スキームの公開

平均契約率 41% 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実研修を通じて、営業、設計のための伝える技術を包括したプレゼン手法を公開。ご提案技術を学び、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：2023年7月15日（土）

お問い合わせ

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

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

初回商談強化！営業プレゼン研修

全2回で高単価顧客への“初回商談・ヒアリング・契約獲得”を公開

開催日時

2023年7月20日(木)
8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 14時～17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 千葉県内の競合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。

参加特典！

提案後
成約率 **70%**
を超える
プレゼン資料添削
プレゼント！



本研修でご紹介する A sense のファーストプレゼン資料。今回はご参加企業様のプレゼン資料に対して成約率を上げるための提案ロジックを組み込んだ添削指導。添削後自社のプレゼン資料として即使える資料をプレゼント！

※プレゼント特典は自社のプレゼン資料提出された方のみに限ります。

第1回「顧客の期待値をあげる初回商談」 7月20日

初回商談～ヒアリング

TOP 営業マンの顧客商談を公開！売れるロジック解説

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

要望ヒアリングと同時に間取りを描いていくマインドマップヒアリング etc

第2回「顧客に刺しに行くプレゼンの作り方」 8月3日

プレゼン整備～実プレゼン

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を公開

プレゼン段階で見極める、クロージング方針の組み立て方 etc

※内容・講師は一部変更になる可能性があります。



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

千葉県で立ち上げ2年で、50棟ビルダーと急成長。現在では千葉県内4店舗で展開し平均契約単価3,500万円を超える住宅を年間80棟以上契約。SUUMO工務店ランキングでも4年連続No.1を獲得中。同社の成長に土台となったのは高付加価値コンセプトハウス。今回は平均契約率41%を超える、初回接客からプレゼンまでの商談オペレーションを本番接客動画も交えて限定公開。

イノマルコンサルティング
取締役

佐藤 雅俊



二級建築士と宅建士の資格を持つ実務家経営コンサルタント。エーセンスの立上げ戦略から支援し、同社が全国展開するネットワークサービスを運営。全国の年間棟数50棟以下のビルダーからの支援を中心に、売上20億円(年間100棟)を突破する経営コンサルティングを得意とする。地場工務店を、「県内TOP5」・「100棟ビルダー」に成長させる実務家コンサルタントであり、全国のクライアント経営者からの信頼が厚い。

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