お客様を4つのタイプに分け、アプローチ変える方法とは

来店するお客様はその工務店の家造りに共感を持ち、来場されるケースがほとんどですが、その全員が同じ性格やタイプではありません。十人十色のお客様に対し、同じような営業トークをしても効率が悪くなってしまいます。

そこで、白都社長はお客様のタイプを大きく4つに分け、それぞれのタイプに応じて売り方を変えているのです。

この内容だけでは「まさかそんな簡単ではないだろう!!」と感じるかもしれません。

そこで、今回セミナーに白都社長をお招きし、ご講演いただく運びとなりました!!

この機会に、白都社長から直接、生の声を聴いていただき、あなたの会社でも新築の受注を伸ばせる内容かどうかを是非確かめてください!!

白都社長が利用している4つのタイプ分析

Aタイプのお客様
計画の中に○○○や○○○○○を入れ込む。

Bタイプのお客様
○○を最優先で攻略する必要がある。

Cタイプのお客様
○○○と、その特徴を用意する。

Dタイプのお客様
なるべく○○にしない。

※講演ではこちらの詳細もお話ししていただきます!!

ARRCH（アーチ）
代表取締役
白都 卓磨 氏

ARRCH 検索

ご参加はこちらから

日　　時：12月4日（火）13:30～17:00
（13:00～受付開始）

会　　場：福岡サンパレスホテル&ホール（福岡県福岡市）
※お申込み後、会場の案内図をお送りいたします。

参 加 費：先着15名様まで特別無料
（1社2名様まで）※ただし経営者の参加が必須となります。

お問合せ先：株式会社ナック　建築コンサルティング事業部 福岡支店
電話：092−263−0611　担当／仲田 竜洋
ご不明点がございましたら、お気軽にご連絡ください。

お申込はFAXにて！24時間受付！ FAX：**092-263-0621**

貴社名		TEL	
		FAX	
ご住所	〒　　－		
お名前（参加お１人目）		お役職	
お名前（参加お２人目）		お役職	

イベント参加でわかる4つのコト

- お客様の本音を聞き出す方法
- 建築素人でも即戦力として受注が取れる営業術
- お客様毎にぴったりな提案方法をする方法
- 見学会からの商談率を格段に上げる方法