

出会って 60 秒で見極める 4 タイプ別攻略セールス

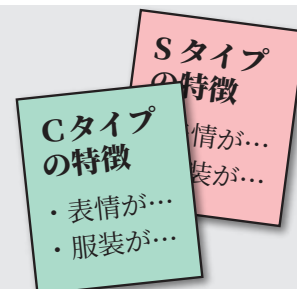
お客様の中には、**Pタイプ、Cタイプ、Sタイプ、Aタイプ**の4タイプが存在します。

短時間で信頼を獲得する為には、各タイプの特徴を理解し、タイプによって接客や商談の進め方を変える必要があります。



タイプ別で異なるクローージングのポイント

- ・Pタイプのお客様には、計画の中に○○○や○○○○○を入れ込む。
- ・Sタイプのお客様には、○○を最優先で攻略する必要がある。
- ・Cタイプのお客様には○○○と、その特徴を用意する。
- ・Aタイプのお客様はなるべく○○にしない。



古来より、『敵を知り己を知れば百戦危うからず』と言われていています。お客様を知り、対応していくことが住宅経営の基本です。

今回のセミナーでは実演を交えながら実践的営業方法についてご講演頂きます。

内村塾の体験でわかることは？

- 出会って10秒でお客様のタイプを見分け、接客に活かす方法
- 12時間で契約する魔法のテクニック
- 計4回でヒアリング、資金・土地・プラン決め・契約を完結する方法
- “今だけ”使える資金の不安を一瞬で解消する方法

日 程：6月14日(火) 13:30~17:00 (13:00~受付開始)

※お申込み後、会場の案内図をお送り致します。

会 場：城山ホテル(鹿児島県鹿児島市)

定 員：限定7社様(1社2名様まで)

※事業計画など経営に関する内容の為、
経営者or経営幹部の参加を優先させていただきます。

参 加 費：特別無料

主 催：株式会社ナック 建築コンサルティング事業部 福岡支店

お問合せ先：電話：092-263-0611 担当/長濱



QRコードからのお申し込み

お申込はFAXにて! 24時間受付!

FAX: **092-263-0621**

貴社名	
ご住所	
TEL	
代表者ご芳名	