

出会って 60 秒で見極める 4 タイプ別攻略セールス

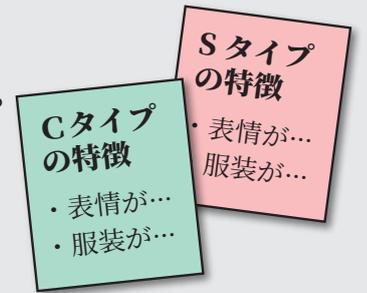
お客様の中には、Pタイプ、Cタイプ、Sタイプ、Aタイプの4タイプが存在します。

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ジングのポイント

- ・Pタイプのお客様には、計画の中に〇〇〇や〇〇〇〇〇〇を入れ込む。
- ・Sタイプのお客様には、〇〇を最優先で攻略する必要がある。
- ・Cタイプのお客様には〇〇〇と、その特徴を用意する。
- ・Aタイプのお客様はなるべく〇〇にしない。



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 **9月16日** (火) 松下IMPビル2F会議室 (大阪市中心部) ZOOM 参加

時間 13:00-15:00 15:30-17:30

定員 **8社様** (1社2名様) ※経営者の方優先にさせていただきます。

費用 **無料**



◀スマホからのお申し込みはこちらから

主催 株式会社ナック 建築コンサルティング事業部 大阪支店 連絡先 /06-6910-4760 担当 / 橋本

お申込みは今すぐ! FAX24時間受付!

FAX: **06-6910-4766**

会社名	TEL	
	FAX	
住所		
携帯電話	メール	※記入必須: 受付で参加確認に必要な認証用QRコードを送付します。
参加者名 (1人目)	参加者名 (2人目)	
	役職	役職

 左記のQRコードより「お客様の個人情報の取扱いについて」をご確認いただき、「同意する」に✓をお願いいたします。 同意する