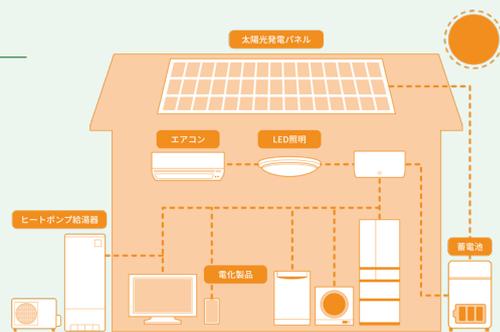


## そこで今回のセミナーでは、GX ZEH を武器にして 契約率を上げる営業手法に特化して解説します。

- ・ GX ZEHを「高額化」ではなく「価値化」として伝える方法
- ・ 電気代・災害・資産価値を軸にした成約トーク
- ・ 太陽光+蓄電池を押し売り感ゼロで提案する流れ
- ・ 競合が言えない「GX ZEHの本質」を語る差別化術
- ・ 2026年住宅補助金を活用した受注方法



「説明力」と「提案力」の差がそのまま契約数の差になる時代です。  
必ず役に立つ内容です。ぜひご参加ください！

### 開催概要

ご参加される日程と会場の□に✓してご返送ください。

日 程  4月7日(火)  4月10日(金)  4月20日(月)

時 間 13:30-16:00

会 場  松下IMPビル2F会議室 (大阪市中心区)  ZOOM

定 員 8社 (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。

スマホから  
お申し込みは  
こちら

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

お問合せ先 電話 :06-6910-4760 担当/宮本



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

