

勝利の方程式はお客さまを知ることから！ ヒアリング入門

受講後の
到達点

リフォーム提案・商談のベースとなる、「ヒアリング」力を身につけることを目指します。ヒアリングシートのサンプルで具体的なヒアリング内容とその狙いを確認し、ロールプレイングで実践スキルを養います。

日程	締切	会場
2017年04月21日(金)	04月07日(金)	東京 御苑ビル
2017年05月12日(金)	04月28日(金)	仙台SR
2017年05月18日(木)	05月04日(木)	常滑テクノ
2017年05月31日(水)	05月17日(水)	福岡 SOLAビル
2017年06月15日(木)	06月01日(木)	大阪ONEビル

定員 **各20名** ※定員に達し次第締切ります。
※最低開催人数10名

受講料 **¥7,000(税別)**

対象者 **新入社員の方、リフォーム業の経験の浅い方**

講師 **TEAM会援隊 田中 悟 氏**

研修カリキュラム

- ▶ 10:00開講
- 1.ヒアリングの重要性
 - 2.お客様からリフォームの要望をお聞きする
 - 3.リフォームをやると思ったきっかけの確認
 - 4.顧客満足を達成するためのリフォームの目的とは
 - 5.聞き漏れをなくし利益率をアップ
 - 6.プラスアルファの提案をするために
- ▶ 17:00閉講

受講者の声

・新規講座です。受講者の声は今後集めさせていただきます。