

お客さまとの距離をぐっと近づける！ 打合せの、その場でパース

受講後の
到達点

お客さまの要望や担当者としてのアイデアをその場でイメージパースとして具現化して見せる力を身に付けます。
これを自分の強みにし、現地調査や提案時などの打合せ場面での、お客さまとのコミュニケーション力強化が図れます。

日程	締切	会場
2017年08月03日(木)	07月20日(木)	東京EXTSR

定員 **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 **リフォーム提案力を高めたい方**

講師 **瑠璃デザインワークス 代表 小池 瑠璃子 氏**

研修カリキュラム

- ▶ 10:00開講
- 1.描き方のポイントと準備トレーニング(線・物の形、部屋の大きさのとり方、筆記用具の工夫など)
 - 2.お客さまの話す要望をその場で描くトレーニング
 - 3.声を出しながら描くトレーニング
 - 4.打合わせ場面を想定して「その場でパース」作成(お客さまの話すことを描く。提案を入れて描く)
 - 5.提案時に行う「その場でパース」作成
- ▶ 17:00閉講

受講者の声

- ・施主さまの前で描けたらと思い参加しました。私の武器になりそうです。
- ・実際の寸法・サイズをどのように絵に落とし込めばよいか分かり、とても参考になりました。
- ・お客さまの前で早く描く事、しゃべりながら描くことの難しさを痛感しました。練習あるのみです。