

営業の原点を見つめ直す! 契約スキルアップ

受講後の
到達点

住宅リフォームの営業としての心構え、初回訪問から提案・打合せ・契約にいたる場面でのさまざまな工夫やノウハウを身に付けます。

日程	締切	会場
2017年06月02日(金)	05月19日(金)	福岡 SOLAビル
2017年06月12日(月)	05月29日(月)	常滑テクノ
2017年08月02日(水)	07月19日(水)	東京EXTSR

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 **中堅社員の方**

講師 **有限会社きくかわ 顧問 松田 恭一 氏**

研修カリキュラム

- ▶ 10:00開講
- 1.リフォーム業界の実像
 - 2.1週間は7日間ではない
 - 3.見積書は孤独です
 - 4.クロージング話法はいらない
 - 5.ホームページブログの活用法

▶ 17:00閉講

受講者の声

- ・非常に感心させられました。今後、この講義の内容を自分なりに吸収し、実践で活かして行きたいと思います。
- ・はがきの活用、見積もり書の見せ方など大変参考になりました。
- ・期待以上で、とても次にアクションをおこしやすい内容でした。