

★生活様式の変化とリフォーム提案

生活様式の変化をとらえ、ニーズをひきだす

狙い	<p>コロナ禍で住まい方、暮らし方に変化が起きていて、現状の住まいにお困りの方が増えてきています。そこで、お客様の「真のニーズ」を引き出してそれを形にしていく提案が必要です。コミュニケーション理論や心理学のスキルを取り入れてお客様から「本当に手にしたい暮らしは何か？」を引き出し、ご納得いただける提案の仕方を学びます。</p>
対象	<p>経営者・経営幹部・一般社員・新人</p>
内容	<p>所要時間：2時間</p> <p>(1)お客様の「真のニーズ」を聴き出すテクニック</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーションプロセスを学ぶ ・信頼関係をスムーズに築くラポールのスキル <p>(2)潜在ニーズを引き出す4つの質問「SPIN法」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客様が「今」は意識していないお困り事を見つける ・本当に望んでいることを明確にする質問 <p>(3)お客様の夢を叶える</p> <ul style="list-style-type: none"> ・暮らしの未来予想図を共に描く ・お客様のビジョンを共有して自分事としてご提案をする
運営	<p>◇主催：HORP各支部</p>
	<p>◇講師：アトリエノース(株) 専務取締役 鳥井 菜穂子氏</p>
	<p>◇オンライン研修</p>
	<p>◇教材：テキスト配布</p>
備考	