

今年最後の
開催!!

貸貸仲介社員向け

営業力強化研修

若手社員の営業力を伸ばすロールプレイング中心のセミナー



本研修は下記の悩みをお持ち
の営業スタッフに最適です。

- 営業力が伸び悩んでいる
- ヒアリングが上手にできない
- クロージングがうまくできない
- 決定率が低い

日時 2017年12月25日(月) 10:00~18:00

会場 第2山本ビル 4F
東京都中央区八重洲1-7-7
東京駅 八重洲北口2分・八重洲中央口徒歩3分

定員 15名(先着順)
※定員になり次第、締切らせていただきます。
※最少催行人員:3名

受講料 19,800円(税込)/名

お申込み・お問合せは電話・FAX・メールにてお気軽にどうぞ

ALPINISM株式会社

〒105-0001 東京都港区虎ノ門4-1-21-3F

TEL : 03-6869-0540

FAX : 03-6369-3072

E-mail : info@alpinism.co.jp

▶ 研修プログラム (予定)

プログラム	内容
営業スタッフの心構えと役割	(1) 営業スタッフの心構え (2) 営業スタッフの役割 etc.
決定率について	(1) 決定率の高い営業スタッフと低い営業スタッフの違い (2) 決定率を向上させるためには etc.
集客について	(1) 集客媒体の種類 (2) WEBサイトの活用について (自社サイト・ポータルサイト) (3) 追客方法について etc.
DISCスタイル判別	(1) 自分のスタイル判別 (2) お客様のスタイルの見分け方 (3) お客様のスタイルに合わせた営業手法 etc.
営業トレーニング	(1) ロールプレイング (反響電話対応) (2) ロールプレイング (初期対応) (3) ロールプレイング (希望条件ヒアリング) (4) ロールプレイング (物件設定) (5) ロールプレイング (クロージング)

▶ 講師紹介

HPも併せてご覧下さい!
<https://alpinism.co.jp>

ALPINISM株式会社 代表取締役 高山 博行



株式会社アパマンショップネットワークのFC事業本部にてFC加盟企業向けの教育研修責任者、スーパーバイザーの統括役を歴任。大手住宅メーカーの人事部を経て、2012年8月にALPINISM株式会社を設立。現在は大手不動産フランチャイズ企業の研修講師や全国の不動産会社向けのコンサルティングを中心に活動中。

必要事項をご記入の上、FAXかメールにてお申込み下さい。 ※申込締切日：平成29年12月21日 (木)

FAXでのお申込：03-6369-3072 メールでのお申込：info@alpinism.co.jp

貴社名				参加者名
所在地	〒			
ご担当者名	電話番号			
FAX番号	E-mail			

お申込後、当社担当者から受講料の振込先と会場案内図をお知らせいたします。