

消費税 8%対策に苦慮されている“工務店経営者”の皆様へ



“住宅営業強化”セミナーのご案内

『消費者セミナー』未経験の工務店が挑戦、2組の成約達成！

4月以降早期の契約を獲得する『資金相談術』を公開！

- ◎最適な購入時期の“判断基準”を説明できれば、4月以降早期の受注を獲得できる！
- ◎判断基準はお金（住宅資金&税金）の最大リスク、許容範囲、ライフスタイル etc...
- ◎お客様の信頼を早期に構築し契約に導く『資金相談術』を派遣講師が実演します。

【特別企画】 即実践の行動派“工務店経営者”に、成功事例の実態を語って頂きます！
何故、住宅資金や優遇税制の相談で契約が取れるのか？ その理由と成果とは？（東京会場）



消費者セミナー（茨城）



消費者セミナー（佐賀）



消費者セミナー（新潟）



好評！工務店向けセミナー（東京）

■セミナーの一部を紹介すると・・・

- ♪住宅ローン減税（すまい給付金）のわかりやすい説明が必要な訳
- ♪金利の上昇リスク、マイホーム購入と年金制度との深い関係、自己資金に有利な贈与税の非課税枠を話すと早期決断となる訳
- ♪「マイホーム購入の意思決定を支援する5つのアプローチ」
- ♪セミナーの集客方法、個別相談への誘導方法、成約の為の応対手段

消費者セミナーで契約できる理由を解説
お客様と双方向を実現する講話術を公開

★消費者セミナーの集客チラシを進呈！

★消費者セミナーの原稿を進呈！

講師：大 高 英 則
（株）システムデザイン・アクティ 取締役

国土交通省認可
日本木造住宅振興事業
協同組合 上席顧問



参加費：無料 対象：工務店経営者、又は営業責任者 定員：15名（1社1名）

主催：株式会社システムデザイン・アクティ

0852-31-1670（担当：木山）

（中央建設企業経営振興事業協同組合連合会 公認研修機関）

※申込受付後に会場地図等のご案内を致します。

お申込は FAX で！ 0852-31-8399

申込日	平成 年 月 日	(開催時間：13:30～15:30)
開催日（会場）	1/14（火）大阪【 】 1/16（木）仙台【 】 1/17（金）東京【 】	
企業名		※上記の希望開催日に「○」印
参加者	(役職： 携帯：)	
住所		
TEL	(FAX：)	otaka

【個人情報の取り扱いについて】当社は、皆様の個人情報について以下の通りお取り扱い致します。
ご返信頂いた場合はこれに同意して頂いたものと致します。また、皆様から当社に対して皆様の個人情報について開示内容の訂正、追加、又は削除、又は消去のご要望があった場合は、当社は個人情報の開示等の手続に従い対応させて頂きます。