

認定組合連携プロジェクト

中建連
 事業高度化認定計画
 準拠職業訓練

主催：中建連／運営委託：株式会社システムデザイン・アクティ

第10期住宅営業実務強化研修のご案内

■本研修のポイント

“お金(住宅資金と税金)の相談”が住宅不況を克服し、受注を拡大します！

システムデザイン・アクティが独自に開発したマイホーム購入の意思決定を支援するFPツール「マイホームFP」を活用すれば、専門的で高度なお金に関するお客様向けの“勉強会”と“個別相談”を効率的に開催することが可能となります。

今回、住宅資金に関するアドバイス力を強化し、かつお客様の悩みを解消し、受注を増やすことを目的とした勉強会や個別相談時における営業スキルを強化する“住宅営業実務強化研修”を開催します。本研修では、「マイホームFP」を活用した「マイホーム購入を決定させる5つのアプローチ」を実践的ロールプレイで学ぶことにより明日からの営業にすぐに活用できるよう修得して頂きます。



■研修開催要項 申込期日：平成26年1月20日 ※“1/2”助成金！ 訪問研修“有”！

研修コース	集合研修会場	開催日	受講費用(税別)
住宅営業実務強化研修	東京会場	集合：2014/03/12～14 訪問：個別調整	500,000円/社
住宅営業実務強化研修	大阪会場	集合：2014/03/18～20 訪問：個別調整	500,000円/社
住宅営業実務強化研修	福岡会場	集合：2014/03/25～27 訪問：個別調整	500,000円/社

■能開助成金制度の利用について

中建連会員の組合員は、認定組合等の構成中小企業としての申請資格にて「能力開発助成金(受講料1/2助成の他に受講日数分の貸金助成金)」の活用が可能です。詳細は中建連各ユニット事務局(03-5795-1424)までご相談下さい。

■受講申込要領

受講申込書に必要事項をご記入の上、日住協事務局までFAX(03-5795-1425)にて申してください。尚、能力開発助成金制度利用の組合員は日程確定後所定の申請手続きを中建連の指示に従い適時に実施して下さい。

※受講料助成金概算試算：5名以上参加の場合受講費用50万円の1/2、4名以下の参加の場合1名あたり5万円。

※「マイホームFP(通常価格税別35万円)」を1セット教材として無償でご提供します。(年間保守費税別2万円は別途契約)

主催	 国土交通省関東地方整備局認可(国関整建一産)第393号 Federation of Middle Class General Construction Enterprises' Management Promotion Association 中央建設企業経営振興事業協同組合連合会 東京本部：東京都品川区東五反田1-8-10-202 TEL 03-5795-1424 FAX 03-5795-1425	運営委託	株式会社システムデザイン・アクティ 島根県松江市浜乃木7-9-7 TEL：0852-31-1670 FAX：0852-31-1670
----	--	------	--

* 中建連会員の組合員は、認定組合等の構成中小企業者としての申請資格にて「能力開発助成金」の活用が可能です。詳細は、中建連各ユニット事務局(TEL03-5795-1424 FAX03-5795-1425)までご相談下さい。

重要
 本書は貴社提案内部企画資料です。能開助成金申請時の添付書類ではありませんので貴社限りにてのお取扱をお願いします。【中建連労務支援局 印版承認第21012号】

平成25年度第10期住宅営業実務強化研修「開講日程」

1日目

	時 間	配分	カリキュラム	研修の目的
午後	12:50	-	集合/オリエンテーション	
	13:00～15:00	120	第1講 住宅資金と税金の相談で実現する安定集客とクロージング手法の概要編	住宅営業実務に関する専門的な集客手法とクロージング手法の知識の習得
	15:00～17:00	120	第2講 住宅資金と住宅税制の概要編	住宅営業実務に関する専門的な住宅資金・税制度の知識の習得
合計		240		

2日目

	時 間	配分	カリキュラム	研修の目的
午前	8:50	-	集合/オリエンテーション	
	09:00～12:00	180	第3講 消費者向けセミナー、個別相談を開催する為の集客、及び見込客のランクアップ～成約を実現する為の手法の概要編	住宅営業実務に関する専門的な集客手法とクロージング手法の知識の習得
	12:00～1:00	-	昼食/休憩	
午後	13:00～15:00	120	第4講 セミナー講師スキルの体得編(1) 納得と感動、個別相談に誘導できる講話術(ロールプレイ含む)	住宅営業実務に関する専門的で実践的なセミナー講師スキルの習得
	15:00～18:00	180	第5講 セミナー講師スキルの体得編(2) 納得と感動、個別相談に誘導できる講話術(ロールプレイ含む)	住宅営業実務に関する専門的で実践的なセミナー講師スキルの習得
合計		480		

3日目

	時 間	配分	カリキュラム	研修の目的
午前	8:50	-	集合/オリエンテーション	
	09:00～ 12:00	180	第6講 個別相談実施スキルの体得編 (1) 信頼と成約を生み出す営業アプローチ I (ロールプレイ含む)	住宅営業実務に関する 専門的で実践的なコージ ングスキルの習得
	12:00～1:00	-	昼食/休憩	
午後	13:00～15:00	120	第7講 個別相談実施スキルの体得編 (2) 信頼と成約を生み出す営業アプローチ II (ロールプレイ含む)	住宅営業実務に関する 専門的で実践的なコージ ングスキルの習得
	15:00～18:00	180	第8講 OB施主との信頼関係を構築し、 紹介を得るノウハウの習得編	住宅営業実務に関する 実践的な紹介を得るノ ウハウの習得
合計		480		

受講申込締切日 中建連会員組合員 平成26年1月20日
 一般中小企業者 平成26年1月20日

(ご案内) 研修会場等は、受講申込企業に対して別途ご案内いたします。(当日は電卓をご持参願います)
 一般中小企業者で能開助成金の活用を希望する場合は、標記期日までにお申込願います。