

「こうすれば受注できる」新注文住宅事業展開策！

日 時	平成20年8月28日(木) 13:30~16:30		費用	31,500円/人 (税込) 当日会場でお支払い下さい。
場 所	メルパルク TOKYO 2階 けやきの間 (東京都港区芝公園 2-5-20 TEL03-3433-7211) JR・モノレール浜松町駅下車徒歩8分、 都営地下鉄三田線芝公園駅下車徒歩2分、都営地下鉄浅草線大門駅下車徒歩4分			
対象者	経営者、営業責任者、営業企画担当者、設計責任者、商品企画責任者			
取り上げるテーマの一例	<ol style="list-style-type: none"> 1. 自社商品特徴の鮮明化策を「これでもか！」と徹底する。 2. お客様からの要求が多様な時代こそ、 「1住宅商品」に絞って「柔軟な対応」で運用する。 3. 3000万円/棟を「あたり前に受注する」ための具体策と行動。 4. 「2Fは主寝室と子供部屋」にはアキアキされているの知らないのはプロだけ。 5. 「お客様の暮らしを知って住宅を売る」という基本に立ち返る。 6. 「商品開発力とは何か」の本当の意味を知るとマーケットの見方が変わる。 7. 「商品開発」から「商品システム開発」への進化が必須。 8. 競合を排除する切り札を組み込んだ注文住宅営業方式の設定と運用。 9. 「お客様にフィットした住まいづくり」は「自由設計/フリープラン」ではないことを 知って「営業し設計する仕組み」がポイント。 10. 「一目で見てわかり数字で確認出来る資料」のみが活きた資料。 			

セミナーにお申し込みの場合は、必要事項をご記入の上、FAXにてご返信ください。

貴社名				
ご住所	〒 -			
TEL		FAX		
ご参加者ご氏名	E-mail アドレス	年齢	役職もしくはご担当職務	

参加証と会場案内図は開催日の約1週間前にお送り致します。

株式会社ハウジングラボ

代表取締役 松尾 俊朗
大阪市北区東天満 2-9-1 若杉センタービル本館 14F

FAX 06-6882-8500

TEL 06-6882-8181

<http://www.housing-labo.com>