

『住宅資金の話』は、集客と契約のフックになる！

(1時間研修)

『住宅Web営業 (L)』 オンライン研修

『建物に合う良質客』が自ら来店し、自ら早期契約に至る！

【講座1】『住宅Web営業 (L)』の解説

- (1) 『住宅Web営業 (L)』の概要について解説。
- (2) お客様を相談会に導く『集客FPテキスト』について解説。

『住宅Web営業 (L)』：SNS環境で『集客FPテキスト』（住宅資金や税金の概要と事例を記載したテキスト6本）と『建時診断 (Web版)』でシミュレーションをした結果 (事例) を配信する。更に建物、人、土地、イベントの情報等、自社の特色を配信することで自社の建物に合うお客様が自ら相談に来店し、契約効率が高まる営業手法。

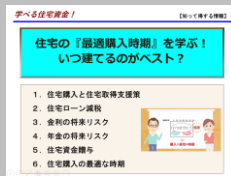


【講座2】『建時診断 (Web版)』の解説

- (1) 『建時診断』解説原稿の解説
- (2) 『建時診断』ツールの解説

『建時診断』：税制、金利、年金等を考慮した「6つのリスク分析」を実施することで、お客様が自ら“早期購入のメリット”に気付く診断シミュレーション。(中断理由解除)

- ① いい土地が見つからない！
- ② 土地はあるので急がない！
- ③ 新型コロナが収束したら考える！
- ④ 子供の小学校の入学時に考える！



(講師紹介)

株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高 英 則

研修実績：全国200社以上

オンライン研修
Web申込



「案内&申込」

建時診断
Web版

【オンライン研修申込書】

FAX: 0852-35-5081

問合せ先メール
otaka@csi-slab.com

申込日	令和 年 月 日 (1時間)		
研修日時	お申し込み後に調整の連絡をさせていただきます。		
費用	研修費：22,000円 (税込) /人 (研修費支払期日：研修日の1営業日前)	申請人数： 名 合計：	円 (税込)
貴社名	(メール：)		
ご住所			
代表者氏名		役職	
電話番号		携帯番号	