

『住宅FP営業ver2.0』



「安定集客」&「高契約率」

(良質来店5組/月、契約率40%)

●気になる情報

アニメ動画(資金編)

②来店相談に導く情報

専門性&人間性

❸早期契約に導く情報 建

建時診断







株式会社 C S I 総合研究所 代表取締役 大高英則

研修実績全国200社



プロフィール株式会社 代表取締役 浅見奈津子

【略歴】

■財団法人
公営事業電子計算センター(都庁電算センター)
『行政システム』の企画・開発SE (兼マネージャー)

■ 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 『住宅FPソフト』を開発し、消費者セミナー、個別相談を実施

■一般社団法人 建設雇用促進高度職業訓練アカデミー 代表理事

『住宅営業実務強化』研修を実施



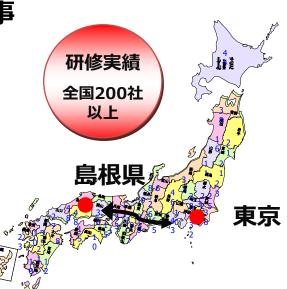
株式会社 C S I 総合研究所 代表取締役 大高英則

血液型:AB型 趣味:読書

部活 : テニス







■『住宅FP営業Ver2.0』導入後の「課題整理」

『ラショナル思考 』(合理的思考)

☞意思決定の効率を10%UP!

ケプナー博士:NASA シンクタンクで開発

飯久保博嗣氏:国内の官僚や大手企業に40年間指導

❶現状把握

問題:「あるべき姿」と「現実」との差

2原因究明

「発生事象」と「比較対象」から「特異性」を抽出

6意思決定

「期待成果」と「制約条件」から対策を選択、又は策定

❸リスク分析

「将来問題」を抽出し、「発生確率」と「影響度」から 「予防策」と「発生時対策を」策定



EM法開発者 (株) デシジョンシステム チャールスH. ケプナー博 代表取締役 飯久保廣嗣

ラショナル思考の創始者



■皆さんも、聞かせて下さい!

(話せる内容のものだけで良いですので、、、)

●お名前、血液型、部活動、趣味

21 仕事上、一番気になっている課題

お一人、28秒以内でお願いします。