

JBN 関連事業者会員コラボセミナー

営業員1名あたり売上1.5億円！ 「予算が合わない」顧客への必勝法とは!?

資材高騰により住宅販売価格も高騰する中、予算の合わない顧客の取りこぼしを減らし、営業員1名あたりの売上1.5億円を実現されておられる広島県の大之木ダイモ様のアプローチ方法について当セミナーではご紹介いたします。原価高騰で予算の合わない顧客が増えた方、自社注文住宅の価値を上げていきたい方、規格住宅を商品ラインナップとして入れているが販売出来ていない方は是非ご参加ください。

日 時	2023年8月25日（金） 16：30～17：30
形 式	Zoomを用いたオンライン形式（受講料は無料になります）
内 容	第一部：住宅不動産業界を取り巻く環境の変化 -一次取得者の購買意識の変化 第二部：大之木ダイモ社が予算が合わない顧客を獲得した実例大公開 -大之木ダイモ社での失敗事例 -失敗事例から改善した方法とそのポイント 第三部：予算が合わない顧客を獲得出来る規格住宅商品とは -ジブンハウスについて
講師	J I B U N H A U S. 株式会社 営業ソリューション部 カスタマーサクセス課 リーダー 関本 圭佑 氏
申込方法	下記に記載のうえFAX送信 ※締切り：8月24日（木）まで 申込受付後、メールにて受付をお知らせいたします

オンライン参加申込書（FAX）

以下を記載のうえ、右の番号にお送りください

**03-5540-6679**

御社名		ご担当者様名	
電話番号		Mailアドレス	