

営業道場第7クールの案内

「どんなに良い家を建てても、売る力が無ければ売れません。」

現在の受注カウントで半年先まで仕事のめどが付いていますか？

付いている会社はなぜ付いているのでしょうか。また付いていない会社はなぜ付いていないのでしょうか。理由は色々あると思いますが、なぜなのかを明確にしていくことがとても大切な事だと思います。

そもそも営業のやり方などは誰も教えてはくれません。

また、何が良くて何が悪いのかの判断はよく分からないと思います。

私も、色々なセミナーに参加して勉強してきました。

ただ、自分の会社に合うのか、合わないのかが大切だと思っています。

組織の人数や体制も各社違うのだから、やり方が変わって当たり前です。

私がこの営業道場を始めたきっかけは、コスモホームで上手くいった事を

知り合いの工務店に話をし、お互いの情報交換をして勉強をした事が始まり。

どうにか、受注の取れる仕組みづくりが出来ないものかを、考えながら実践し

まとめた物を、工務店仲間2社に実験してもらった。すると効果が現れた。

まさしく、先の読める流れがだんだん出来たのだった。その後、バージョンアップを重ねそれぞれの自社で改良を重ね未だ進化している。

高い教材を買っても、上手くいかないのはその会社に合うやり方になっていない事。

文章を読んで受注が取れる事に限界があるので、一人一人の人間性を営業に取り入れて行く事が大切になります。私たち業者から見た営業のやり方より、お客様の視点に立った営業のやり方はまったく違う。お客様目線の営業のやり方を仕組み化する事で今までと違った流れを作ることが出来ます。

私が営業手法を伝えて、実践してもらい、検証して次に進めながら仕組みづくりを構築して行くのに、5ヶ月かかります。単発ではムリなのです。簡単に出来るものは、簡単に崩れます。これまで述べ20社、72人の営業関係者が参加し、自社のスタイルをベースに受注の仕組みを作り上げ、成果を出しています。

営業力は経営の要です。是非お問い合わせください。
新しいネットワークを、そして営業マンの学べる環境づくりを
皆で考え進化して行きたいと思っています。

コスモホーム(株)
コスモ住宅経営(株)
もくよう連 理事

鈴木岳紀